

Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe Beitrag Nr. 28

und

MESA REDONDA

Nr. 9

László B. Kassai

Wirtschaftliche Stellung deutscher Unternehmen in Chile
Ergebnisse einer empirischen Analyse

Institut für Spanien- und Lateinamerikastudien (ISLA)

gemeinsam mit

Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Augsburg

Universität Augsburg



Institut für Spanien- und Lateinamerikastudien

Instituto de Investigaciones sobre España y América Latina

Universität Augsburg

MESA REDONDA dient vornehmlich der internen Diskussion, dem Austausch mit auswärtigen Wissenschaftlern, der Vorstellung geplanter wie in Arbeit befindlicher Forschungen sowie der Dokumentation des Augsburger Universitätspreises für Spanien- und Lateinamerikastudien. - Zur Mitarbeit wird gesondert eingeladen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Gewähr. - Der Austausch mit Materialien anderer Forschungseinrichtungen ist erwünscht.

MESA REDONDA tiene como fines primordiales facilitar la discusión interna, el intercambio de informaciones con científicos de otros centros y lugares, la presentación de proyectos de investigación en fase de preparación o realización, así como la reproducción de trabajos relacionados con el premio que otorga la Universidad de Augsburg a personas que hayan tratado temas sobre España o América Latina. - Para la colaboración en MESA REDONDA se hará cursar una invitación especial. No se asume ninguna responsabilidad por manuscritos remitidos sin previo requerimiento. El intercambio de materiales con otros Centros de Investigación será bienvenido.

Bezug über / Pedidos a:

ISLA

Universität Augsburg, Universitätsstr. 10
D-8900 Augsburg

László B. Kassai

Wirtschaftliche Stellung deutscher Unternehmen in Chile
Ergebnisse einer empirischen Analyse

Augsburg

im Januar 1989

Copyright by the author

WIRTSCHAFTLICHE STELLUNG DEUTSCHER INDUSTRIEUNTERNEHMEN IN CHILE

Ergebnisse einer empirischen Analyse

Die Abschätzung der wirtschaftlichen Bedeutung deutscher Unternehmen in Chile anhand der Auswertung von 14 schriftlichen Interviews mit deutschen Tochtergesellschaften im Jahre 1987 ist der Inhalt dieses Beitrages. Die Einordnung erfolgt vor dem Hintergrund sowohl der wirtschaftlichen Situation der ganzen Region (Lateinamerika) als auch der industriellen Entwicklung in Chile bis 1987.

Die Analyse kommt zum Schluß, daß die im Durchschnitt lang ansäßigen Unternehmen a) eine rege Innovationstätigkeit aufweisen, b) obwohl sie sich überwiegend eigenfinanzieren, in den nationalen Kapitalmarkt durchaus Vertrauen haben und c) sich bei dem Absatz ihrer Produkte auf die Hauptstadt Santiago konzentrieren. Nach ihrem Urteil wird ihre Handels- und Marktposition in Chile von einer unternehmensfreundlichen Wirtschaftspolitik gefördert, vielleicht ein Grund, weshalb 64,3 % innerhalb und 28,6 % außerhalb Chiles ihre Handelsposition in 1988 ausdehnen wollen.

El objetivo de este estudio científico es investigar la posición que algunas empresas alemanas ocupan en la industria de Chile: el estudio está basado en catorce entrevistas, efectuadas en filiales de compañías alemanas en noviembre del año 1987. La clasificación se realizó tomando en cuenta tanto el trasfondo de la crisis actual económica de la región como el desarrollo económico-industrial de Chile hasta 1987.

Los datos sobre las empresas examinadas, fundadas casi todas ellas hace veinte años y más en el país, demuestran: a) un intenso comportamiento innovativo b) confianza en el mercado nacional de capital, aunque la mayoría de ellas se autofinancia y c) concentración de la venta de sus productos en la capital (Santiago). A juicio de estas empresas, la política económica pro-empresarial favorece la posición que ocupan en el comercio y la industria chilenos, motivo por lo cual un 64,3 % de ellas intentará expandirse dentro del país y un 28,6 % ampliará su radio de acción hacia el extranjero en 1988.

1. Einleitung

1.1 Wirtschaftliche Lage und Entwicklung in Lateinamerika in der ersten Hälfte der 80er Jahre

Die lateinamerikanische Region befindet sich nach einer Wachstumsphase in den 60er und 70er Jahren (BIP-Wachstum 1965 - 1980: 6,25 %; WELTBANK 1987, S. 181) in einer wirtschaftlichen Krise. Das auffallendste Symptom dieser langfristigen Stagnation und Rezession ist die Auslandsverschuldung, die für 1987 419 Mrd. US Dollar betrug, was bedeutet, daß jeder Lateinamerikaner mit 1013 US Dollar bei dem Rest der Welt verschuldet ist. Dabei haben, wie TABELLE 1 zeigt, allein die ersten fünf Schuldner 77 % der Gesamt-

schuld zu tilgen, eine Belastung, die den Wohlstand dieser Länder nachhaltig beeinflußt und beeinflussen wird. Der Rückgang des Wohlstandes läßt sich zunächst an der Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens, der staatlichen Ausgaben und der Inflation ablesen. So war bei einer realen Abnahme des BSP/Kopf Anfang der 80er Jahre um -4,5 % 1984 - 1986 nur eine leichte Verbesserung eingetreten, die 1987 wieder einem nominalen Nullwachstum Platz machte. Die weitverbreitete Austeritätspolitik der unter der IWF-Regie stehenden Länder kann anhand einer Gegenüberstellung der Ausgaben von Zentralregierungen für Verteidigung, Gesundheit und Erziehung der Jahre 1972 und 1985 deutlich gemacht werden. Die Inflationsrate, deren soziale und gesellschaftlich langfristige Folgen kaum absehbar sind, betrug in den Jahren 1980 - 1985 durchschnittlich 35 % (abgesehen von den Hochinflationen Boliviens und Argentiniens) (siehe TABELLE A1).

in Mrd. US \$		in US\$ pro Kopf		in % des Warenexports		in % des BIP	
Brasilien	112,0	Panama	2285	Nicaragua	2417	Nicaragua	193
Mexiko	104,0	Barbados	2170	Panama	1333	Guayana	182
Argentinien	54,0	Uruguay	1868	Bolivien	1022	Panama	89
Venezuela	33,0	Venezuela	1788	Argentinien	885	Jamaika	86
Chile	20,5	Costa Rica	1779	Kuba	616	Costa Rica	86
Kolumbien	15,4	Jamaika	1725	Dom. Rep.	583	Honduras	84
Peru	15,0	Argentinien	1711	Peru	577	Ecuador	72
Ecuador	9,5	Nicaragua	1658	Jamaika	562	Bolivien	71
Kuba	6,8	Chile	1643	Paraguay	555	Argentinien	69
Nicaragua	5,8	Guayana	1492	Ecuador	528	Chile	65
Uruguay	5,5	Trinidad u. Tob.	1337	Guayana	522	Uruguay	62
Panama	5,2	Mexiko	1270	Mexiko	484	Venezuela	61
Bolivien	4,6	Bahamas	1157	Uruguay	474	Barbados	57
Costa Rica	4,6	Ecuador	955	Haiti	450	Peru	54
Dom. Rep.	4,6	Brasilien	792	Brasilien	439	Trinidad u. Tob.	54
Jamaika	4,1	Peru	724	Chile	410	Mexiko	51
Honduras	3,2	Bolivien	677	Honduras	409	Dom. Rep.	49
Guatemala	2,6	Honduras	676	Costa Rica	383	El Salvador	48
Paraguay	2,3	Dom. Rep.	674	El Salvador	367	Haiti	37
El Salvador	2,2	Kuba	666	Venezuela	317	Kolumbien	36
Trinidad u. Tob.	1,6	Paraguay	577	Kolumbien	291	Kuba	34
Guayana	1,2	Kolumbien	520	Guatemala	263	Brasilien	30
Haiti	0,7	El Salvador	448	Barbados	183	Paraguay	29
Barbados	0,6	Guatemala	308	Bahamas	91	Guatemala	23
Bahamas	0,3	Surinam	274	Trinidad u. Tob.	73	Bahamas	14
Surinam	0,1	Haiti	131	Surinam	43	Surinam	10
Lateinam. insgs.	419,2	Lateinam. insgs.	1013	Lateinam. insgs.	463	Lateinam. insgs.	45

TABELLE 1: Auslandsschuld der Region (Schätzung für 1987)
(DEUTSCH-SÜDAMERIKANISCHE BANK 1987)

Die Mitte der 70er Jahre in vielen Ländern Lateinamerikas eingeleiteten Strukturanpassungs- und Industrialisierungsprogramme sehen sich zunehmend der Kostenschere aus einem einerseits gestiegenen langfristigen Schuldendienst am BIP und andererseits Einnahmerückgängen aufgrund tendenziell fallender "terms of trade" für Rohstoffe bei einer defizitären Handelsbilanz gegenüber.

Weitere Ursachen für die wirtschaftlichen Probleme können hier nur gestreift werden (WESSON 1984; ECLAC 1986; GRIFFITH-JONES/SUNKEL 1986; KÜRZINGER 1987).

1) Die Exporte Südamerikas, die strukturell zu rund 80 % aus Produkten des primären Sektors bestehen, reichen zur Stützung der Entwicklung nicht aus, wobei protektionistische Maßnahmen von seiten der Nachfrageländer (EG) die Situation eher verschärfen. Weiterhin sind einige Länder (z.B. Brasilien) durch Ölpreiserhöhungen zum Verzicht auf für eine Industrialisierung notwendigen Importe gezwungen worden, während wiederum andere Ölexporteure (Venezuela, Mexiko, Ecuador) nicht in der Lage gewesen sind, Überschüsse für eine Industrialisierung einzusetzen (GWYNNE 1985, S. 7; KÜRZINGER 1987, S. 6).

2) Das hohe internationale Zinsniveau Ende der 70er Jahre (1980: 20 %, COX EDWARDS/EDWARDS 1987, S. 63) bewirkte bei nachlassendem Wirtschaftswachstum eine verminderte Zahlungsfähigkeit der Schuldnerländer, die oft erst auf Anregung westlicher Finanzfachleute hin Hauptnachfrager nach Auslandskrediten und Ölfazilitäten bei niedrigem Zins (1977: 6,3 %; MUÑOZ 1986, S. 315) geworden waren (vgl. ausführlich KÜRZINGER 1987, S. 6 ff.).

Schuldendienst, Rückgang der volkswirtschaftlichen Leistung, Verlust der Exportmärkte und anhaltende Stagflation haben in den betroffenen Ländern zu radikalen wirtschaftspolitischen Lösungskonzepten geführt, von denen der neo-

konservative oder monetaristische Ansatz am bekanntesten ist. Dieser Ansatz, der als Kern die Dezentralisierung ökonomischer Entscheidungen auf Individuen fordert, die in marktähnlichen Situationen operieren, hat seine reinste Ausprägung in dem sog. "Chicago Experiment" (benannt nach einer volkswirtschaftlichen Schule, deren Vertreter hauptsächlich aus Chicago stammen) in Chile gefunden (FOXLEY 1983, S. 5). Er kommt einem hochverschuldeten Staat entgegen, der durch ökonomisch begründete Privatisierung genuin öffentlicher Güter sich zu sanieren versucht.

Die Entwicklung der chilenischen Volkswirtschaft bzw. der chilenischen Industrie kann nur vor diesem Hintergrund verstanden werden. Deutsche wie auch chilenische Unternehmen operieren hier nicht nur auf Märkten mit meist fehlender Massennachfrage und bei niedrigem Ausbildungsniveau der Facharbeiter, sondern auch in einer unsicheren, inflationären Wirtschaft, die die politische Kontinuität gefährden kann.

1.2 Problemstellung

Die Bedeutung bundesdeutscher Unternehmen in Entwicklungsländern läßt sich an globalen Statistiken nur schwer abschätzen. Veränderungen bei den Direktinvestitionen, der Leistungsbilanz oder den Wechselkursen erzeugen nur ein ungefähres Bild der Stellung und Wettbewerbsfähigkeit deutscher Firmen im Ausland (HERMANN 1984; OLLE 1986). Ausländische Unternehmen in Entwicklungsländer werden unter verschiedenen Perspektiven diskutiert:

- Einerseits erfordert eine wachstumsorientierte Industrialisierungspolitik meist die Zulassung ausländischer Investoren, die für eine Produktionszunahme, für die Schaffung von Arbeitsplätzen und Technologietransfer sowie die schnellere Integration der Entwicklungsländer in den Weltmarkt sorgen können.

- Andererseits wird den multinationalen Unternehmen seitens der Entwicklungsländer Machtmißbrauch vorgeworfen, der sich in Form von Wettbewerbsbeschränkungen manifestiert. Darüber hinaus wird auf die negativen Beschäftigungseffekte im Heimatland, eine mögliche Passivierung der Dienstleistungsbilanz des Gastlandes durch Gewinnüberweisungen als auch auf Währungsspekulationen mit der Folge einer Destabilisierung der Gastlandwährung hingewiesen.

- Für die Unternehmen selbst ist die Standortwahl meist mit betriebswirtschaftlichen Kostenüberlegungen verbunden, was als sinnvoll erscheint, wenn dadurch die hohen Risiken und Kosten beim Export und Import von Rohstoffen und Produkten gesenkt werden können.

Die folgende Analyse der Tochtergesellschaften deutscher Industrieunternehmen im industriellen Sektor Chiles verfolgt die Absicht, die konkrete wirtschaftliche Situation von 14 Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe und deren Perspektiven für 1988 darzustellen.

Damit wird versucht, entgegen makroökonomisch-angelegten Untersuchungen einerseits und oft durch Ideologie geprägte Studien über multinationale Unternehmen andererseits eine mögliche Alternative aufzuzeigen.

Konkrete Untersuchungen zu der Industrie oder einzelnen Branchen in Chile sind im Vergleich zu makroökonomischen Studien relativ selten bzw. haben geringen aktuellen Bezug (PFEIFFER 1952; LAGOS ESCOBAR 1960; PEDERSON 1966; MUÑOZ 1971; MORAN 1974; JENKINS 1977; GWYNNE 1978; GWYNNE 1980; WEINSTEIN 1985; LARRAIN P. 1985; GWYNNE 1985). Andererseits erfolgt die Untersuchung deutscher Unternehmen in Chile meist im Rahmen solcher Beiträge, die neben dem industriellen auch das politische System analysieren bzw. teilweise einen stärkeren gesellschaftspolitischen Hintergrund haben (CONVERSE 1979; BARRENECHEA 1984; RIEDEMANN 1984). Schließlich sind die Datengrundlagen unzureichend, um über diese Teilmenge von Industrieunternehmen eine differenzierte Aus-

sage machen zu können (DEUTSCH-CHILENISCHE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER 1987; DEUTSCH-SÜDAMERIKANISCHE BANK 1987; LÄNDERBERICHT CHILE 1986; BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELS-INFORMATION 1988). Bevor die konkrete Situation dieser Unternehmen untersucht wird, geben wir über die volkswirtschaftliche als auch die industrielle Entwicklung in Chile eine kurze Übersicht (2.) und stellen einen industrieökonomischen Ansatzpunkt vor (3.2), mit dessen Hilfe wir die Interpretation unserer empirischen Ergebnisse vornehmen (3.3).

2. Die industrielle Entwicklung und der gesamtwirtschaftliche Rahmen

Die industrielle Entwicklung in Chile und die Präsenz deutscher und anderer ausländischer Unternehmen ist abhängig von einigen, teilweise historischen Rahmenbedingungen, die im folgenden kurz erläutert werden sollen.

2.1 Von der Salpeterkrise bis zu Allende

Chiles Volkswirtschaft war in der Mitte des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts stark exportorientiert.

Zwischen 1845 und 1860 z.B. verzeichnete der Außenhandel eine durchschnittliche Wachstumsrate von 7,9 %, wobei hauptsächlich die Rohstoffe Salpeter (1914: 80 % aller Exporte) und später Kupfer ausgeführt wurden. Der Ausfall der Salpeternachfrage Ende 1918 als auch instabile Weltmarktpreise für die wichtigsten Exporterzeugnisse führten in der Folge zu einer starken Industrialisierung und Industrialisierungspolitik, die teilweise zu ihrer Realisierung die Einwanderung ausländischer Unternehmer beinhaltete. Nach TABELLE 2 ergibt sich, daß im Durchschnitt ca. 23 % aller Unternehmer Ausländer waren, wobei sich die unterschiedlichen Nationalitäten in bestimmten Gegenden niederließen. Deutsche Einwanderer z.B. gründeten vorwie-

gend im schon im 19. Jahrhundert kolonialisierten Teil des Südens (Valdivia) ihre Unternehmen, wo sie in erster Linie handwerkliche Betriebe (Leder, Brauerein, Möbel, Schuhe) errichteten (CONVERSE 1979).¹

Provinz	Immigrierte Unternehmer	Gesamtzahl der Unternehmer	Immigrierte Unternehmer/ Gesamtzahl der Unternehmer (in %)
Magellanes	114	207	55,1
Tarapacá	77	198	38,9
Arica	26	76	34,2
Santiago	927	2817	32,9
Antofagasta	79	267	29,6
Valparaíso	321	1190	27,0
Concepción	166	722	23,0
Talca/Curicó	64	331	19,3
Cautín	92	540	17,0
Aconcagua	20	124	16,1
Bío-Bío/Malleco	59	386	15,3
Atacama	17	117	14,5
Llanquihue	22	156	14,1
Valdivia/Osorno	66	547	12,1
Colchagua	37	438	8,4
Nuble	33	446	7,4
Linares/Maule	24	254	6,8
Coquimbo	14	273	5,1
Chiloé	7	152	4,6
CHILE	2165	9343	23,2

TABELLE 2: Immigrierte Unternehmer in Chile und deren Verteilung nach Provinzen in 1928 (GWYNNE 1986, S. 196)

Obwohl die große Depression im Jahre 1930 fast alle Industriezweige negativ beeinflusste, wuchs die Industrieproduktion in der darauffolgenden Periode zwischen 1914 und 1935 um 100 %. In der Folge wurde ein gespaltenes Wechselkurssystem eingeführt (offizielle vs. kommerzielle Rate), das zu Importsubstitution und Protektionismus und schließlich zum weiteren Wachstum in der Industrie beitrug. Die Ursachen für diese Entwicklung lagen in einer zunehmenden Kriegswirtschaft in Europa und anschließend in den USA, die die Nachfrage nach Kupfer überproportional ansteigen ließ und

¹ Die Anfänge der Wirtschaftsbeziehungen zwischen deutschen Unternehmen und Chile gehen indes auch auf gute militärische Verbindungen zurück, zumal ein preußischer General (Körner) die chilenische Militärausbildung organisierte und ein anderer Deutscher (von Kiesling) technischer Berater des chilenischen Generalstabes war. Die umfangreichen Lieferungen deutscher Unternehmen (Krupp und Ludwig Löwe) an die chilenische Feldartillerie finden hier ihre Erklärung (BARRENECHEA 1984, S. 11)

in allen Bereichen der nationalen Industrie einen Nachfrageboom auslöste. Andererseits nahm 1939 die CORFO² ihre Tätigkeit auf. Diese staatliche, durch Einkommenssteuererhöhung finanzierte Gesellschaft zur Förderung der Industrie verfügte über die Kontrolle des Exportsektors (fremden Einfluß) und hatte die Förderung der nationalen Industrie zum Ziel (TABELLE 3).

Branche/Bereich (1918=100)	1914	1918	1919	1922	1925	1929	1932/3	1935
Textil	76,2	100			164,5	157,5	223,9	363,3
Metallverarb./Maschinen und Transport	57,8	100			250,2	289,5	217,8	301,2
Papier/Druck	62,2	100			96,1	171,6	148,7	246,2
Chemische Produkte	73,1	100			151,6	192,7	144,9	200,4
Holzverarbeitung	90,3	100			140,0	107,8	98,5	124,0
Tabak	46,0	100			159,3	125,1	92,3	106,8
Nahrungsmittel	71,1	100			103,9	110,4	91,7	106,1
Bekleidung/Schuhe	49,1	100			116,9	104,9	87,6	104,4
Nicht-Metalle/Steine und Erden	46,4	100			104,5	148,2	131,1	217,0
Leder/Gummiverarb.	63,5	100			122,3	103,4	85,9	99,4
Getränke	68,5	100			135,0	94,8	78,7	91,0
INDUSTRIE GESAMMT	65,4	100			123,6	122,8	106,9	136,1
EXPORTE (100=1910)	90,0	100	35,6	61,5	113,6	150,5	27,5	43,8

TABELLE 3: Produktionsindizes unterschiedlicher Branchen und Exportentwicklung 1914-1935 in Chile (PALMA 1985, S. 323 und 326)

² Corporación de Fomento de la Producción

Mit der Grundlegung dieser Gesellschaft wurde die Schaffung eines durch den Staat kontrollierten primären Sektors verfolgt; mit der Gründung der ENDESA³ (Elektrizität), der ENAP⁴ (Öl) und der CAP⁵ (Stahl) als weitere staatliche Gesellschaften bzw. durch deren Investitionen in der Privatindustrie wurde der administrative Einfluß auf die gesamte Volkswirtschaft erhöht und dadurch die Direktinvestitionen teilweise verdrängt. Die Stagnation der 50er Jahre, insbesondere zwischen 1958 und 1961, ist dann als eine Auswirkung einer Strategie der Importsubstitution zu sehen, deren theoretische Zentrale die 1948 gegründete ökonomische Kommission für Lateinamerika (ECLA oder CEPAL) war.⁶

Der stagnierende Export von Industrieprodukten war dabei ein Resultat der teilweise unter dem Protektionismus verlorenen Wettbewerbsfähigkeit chilenischer Produkte. Bei sinkendem Kupferpreis und gleichzeitig steigendem Anteil des Kupferexports am Gesamtexport ging der Auftragsboom in der Exportindustrie zurück, während zwischen 1954 und 1960 eine hohe Inflationsrate zur privaten Investitionsabstinenz führte. Schließlich muß aufgrund einer ungleichen personellen Einkommensverteilung auf die fehlende Kaufkraft der volkswirtschaftlichen Nachfrage hingewiesen werden. Dieser letzte Aspekt war auch der Ansatzpunkt für die industriepolitischen Programme von Alessandri (1959-1961), Frei (1965-1970) und insbesondere Allende (1970-1973), die mit unterschiedlicher Gewichtung ("Chilenización", "Nacionalización") die Anhebung der Minimallöhne, Verbesserung des technologischen Know-hows, Entwicklungsprogramme für das Kleingewerbe und die Kontrolle insbesondere der unter ausländischem Eigentum stehenden Kupfer- und Großindustrie anstrebten.

³ Empresa Nacional de Electricidad

⁴ Empresa Nacional de Petróleo

⁵ Compañía de Acero del Pacifico

⁶ Economic Commission for Latin America (später: ECLAC) and the Caribbean Sea (vgl. oben) (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)

2.2 70er Jahre und jüngste Entwicklungen: gegensätzliche Konzeptionen und gleiche ökonomische Leistung?

Während unter der sozialistischen Präsidentschaft Allendes wurde eine nachfrageseitige Wirtschaftspolitik mit Ausweitung der Staatsnachfrage, Erhöhung der Löhne und der Geldmenge verfolgt. Diese keynesianische Periode, die laut der PHILLIPS-Kurve⁷ zu einer Senkung der Arbeitslosenquote von 7,1 % auf 4,7 % bei zunehmender Inflation von 34,9 % auf 605,9 % führte, endete 1973 mit dem Regierungsumsturz durch das Militär (TABELLE A2). Das auf Privatisierung, Exportorientierung und Geldmengensteuerung gestützte wirtschaftspolitische Modell ist an die "Chicago School" des Angebotsorientierten Ansatzes angelehnt (FOXLEY 1983, WALTON 1985). Diese Periode nach 1973 bis heute kann in fünf Phasen unterteilt werden:

Phase 1: Deregulierung und Wiederbelebung der Marktkräfte von 1973 - 1975 und Beseitigung des Systems multipler Wechselkurse

Phase 2: Nachfrageschock durch drastische Reduzierung der öffentlichen Ausgaben und der Reallöhne 1975 - 1976

Phase 3: Anti-Inflationsstrategie durch Abwertung, regelmäßige Abwertungsankündigungen zur Eindämmung der Inflationserwartungen 1976 - 1979 und Einführung eines Einheitszolls von 10 %

Phase 4: Marktöffnung durch Importzollsenkung und monetaristische Politik 1979 - 1982

Phase 5: Anhebung des einheitlichen Einfuhrzolls auf 35 % (später 20 %) im Jahre 1984, Förderung der Direktinvestitionen (China, Australien, Neuseeland) und Erhöhung des Sozialbudgets 1986 - 1987 (hohe Arbeitslosigkeit).

⁷ Nach Alban W. Phillips benannte Substitutionskurve, nach der die Veränderungsrate des Preisniveaus (Inflation) umso geringer ist, je höher das Niveau der Arbeitslosigkeit ist und umgekehrt. Die Stagflationsthese kritisiert diesen Zusammenhang, da in Wirklichkeit Arbeitslosigkeit oft auch mit hoher Inflation einhergeht (GEIGANT, F., et al. 1979)

Welche Auswirkung hat diese wirtschaftspolitische Kursänderung auf die Entwicklung der Industrie gehabt?

Die Gesamtentwicklung des industriellen Sektors, gemessen an der realen Wachstumsrate, folgte zunächst zwischen 1970 und 1982 dem konjunkturellen Rhythmus der Volkswirtschaft, wobei die Depressionsjahre von 1975 und 1982 die Lage der Industrie ebenfalls beeinflusste (COX EDWARDS/EDWARDS 1987, Tabelle 1-4). Hinter den schwankenden Wachstumsraten verbirgt sich aber eine Strukturverschiebung hin zu bestimmten Sektoren, wie Getränkeherstellung, Möbelindustrie, Öl- und Kohlederivaten, Baustoffindustrie und Nicht-Eisen-Erzeugnissen. Im Gefolge des geringen Protektionsgrades und der zunehmenden Direktinvestitionen ab 1974 (TABELLEN A3 UND A4 und MENDEZ 1979, S. 206) setzte andererseits eine starke Kapitalintensivierung in der chilenischen Industrie ein, die mittelfristig keinen positiven Effekt auf die Beschäftigung hatte (WELTBANK 1987, S. 117) und zu einer offenen Arbeitslosigkeit von zu 20 % führte (PREALC 1987, S. 5 und TABELLE 4). 1986 verzeichnete dann die Industrie hohe Wachstumsraten der Produktion, insbesondere im Konsumgüterbereich (31 %), in der Baustoffindustrie (11,4 %) und in der Verbrauchsgüterindustrie (DEUTSCH-CHILENISCHE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER 1987, Tabelle 20). Weitere wesentliche Parameter der gesamten Volkswirtschaft können aus der TABELLE 4 entnommen werden.

Indikator	1984	1985	1986	1987
BSP	347.946	356.447	376.627	----
BSP-Wachstum	6,3 %	2,4 %	5,7 %	5,4 %
BSP/Kopf (1000 Chil \$)	29,5	29,7	30,9	----
BSP/Kopf (Wachstum in %)	5,3 %	0,6 %	4,0 %	----
Industrieproduktion				
- (Index)	98,7	98,8	106,8	112,7
- % wachstum	9,8	1,2	8,0	5,6
- Anteil/BSP	20,7	20,5	20,8	
Inflation (CPI)	23,0 %	26,4 %	17,4 %	22,3 %
Arbeitslosigkeit				
- Anzahl(1000)	541,3	481,3	374,3	
- %	13,9 %	12,0 %	8,8 %	10,3 %
Beschäftigungsprogramm (1000) (PEM/POJH)	336,3	324,3	221,4	----
Handelsbilanz (Mrd. US \$)	292,0	849,0	1100,0	1079,0
Auslandsschulden (Mrd. US \$)	18,87	19,31	20,67	20,56
Bildungs - und Sozialausgaben (US \$/Kopf)	0,17	0,17	0,17	

TABELLE 4 : Wirtschaftliche und soziale Indikatoren
Chiles 1984 - 1987 (BANCO CENTRAL 1987)

Zusammenfassend ergibt sich folgendes wirtschaftliche Umfeld für die zu analysierenden Unternehmen:

- Im Gegensatz zu anderen Volkswirtschaften Lateinamerikas ist die chilenische Wirtschaftspolitik seit spätestens 1973 eine Antiinflationpolitik. Sie ist damit Grundlage für langfristige Investitionsentscheidungen und ökonomische Stabilität.

- Die Kolonialisierung durch das Anwerben handwerklicher Berufe zu Beginn dieses Jahrhunderts als auch eine Direktinvestitionspolitik in den 60er bzw. ab Mitte der 70er Jahre hat zu einer starken Präsenz ausländischer Unternehmen in Chile geführt, wobei unterschiedliche Motive

bei der Industrieansiedlung eine Rolle spielten. Während die frühe Kolonisation z. B. durch deutsche Einwanderer Landerschließung und landwirtschaftliches Know-how zum Ziel hatte, ist jetzt die Auslandsverschuldung Grund für die Zulassung und Förderung von Direktinvestitionen (EUROMONEY 1987) in Chile.

Zwei weitere Faktoren sind für die Wettbewerbssituation der deutschen Unternehmen darüber hinaus entscheidend:

1) Die Entstehung und die Bedeutung der sog. "grupos" (Konglomerate aus Produktionsbetrieben, Banken, Versicherungen, etc.), die bei konjunkturellen Abschwüngen Verluste ihrer industriellen Produktion durch Transaktionen ihrer eigenen Finanzinstitutionen abfedern (GALVEZ/TYBOUT 1985; COX EDWARDS/EDWARDS 1987), während z. B. deutsche Unternehmen zum Abbau der Produktion gezwungen sind.

2) Deutsche Unternehmen, die in Chile ansässig sind, sind nicht nur der neuen internationalen Konkurrenz aus Neuseeland, Australien oder den USA⁸ ausgesetzt, sondern operieren auf für chilenische Verhältnisse sehr problemreichen Märkten (Chemie- und Elektrotechnik). Geringe inländische Nachfrage aufgrund geringer Kaufkraft, potentielle Markteintritte großer US-amerikanischer oder japanischer Hersteller mit Dumping-Kampagnen und Begrenzung auf die Hauptstadt Santiago (5 Mill. Einwohner), machen den Markt noch unsicherer. Diesen Tatsachen steht gegenüber, daß die meisten von uns untersuchten Unternehmen gut in den Markt eingeführte Produkte besitzen, wogegen neue Unternehmen erst Märkte erobern müssen.

⁸ Größte Direktinvestoren 1987/88. Darunter befindet sich das größte Bergwerksprojekt mit einer Direktinvestition von 1,1 Mrd. US Dollar, die das australische "Broken Hill Proprietary" in der Kupfermine "La Escondida" tätigte. Weitere Direktinvestitionen aus Neuseeland in der Erdölindustrie und der Papier- und Holzverarbeitung betrugen 300 Mill. US Dollar und 133 Mill. US Dollar. (HANDELSBLATT 21.4.88, S. 12 und 28.3.88, S. 6; EUROMONEY 1987, S. 23)

3. Lage deutscher Unternehmen in Chile 1987 und deren Perspektiven für 1988

3.1 Datenmaterial und Erhebungsumfang

Zu den einzelnen möglichen Datenquellen, die für die Abschätzung der wirtschaftlichen Bedeutung deutscher Unternehmen in der chilenischen Industrie in Frage kommen, wurde in Abschnitt 1.2 Stellung genommen. Diese Statistiken lassen weder eine Auswertung nach ausländischen vs. nichtausländischen Unternehmen zu, noch entsprechen sie dem hier angestrebten Forschungsansatz⁹. Deshalb haben wir zwischen Oktober 1987 und Januar 1988 eine schriftliche Befragung der Tochtergesellschaften (Kapitalbeteiligungen) deutscher Unternehmen durchgeführt. Die Rücklaufquote beträgt 50 %, was zwar relativ hoch ist, in absoluten Zahlen aber (14 Unternehmen) die Anwendung anspruchsvoller statistischer Methoden praktisch ausschließt. Weiter kann wegen mangelnder Kenntnis der Grundgesamtheit die Repräsentativität nicht überprüft werden, wobei bestimmte systematische Verzerrungen (Hindernisse, Anreize bei der Beantwortung des Fragebogens) nicht vorzuliegen scheinen und eine Zufallsauswahl möglich ist.

Nachdem wir unsere modelltheoretischen Ansatzpunkte erläutert haben, werden wir die Ergebnisse der Befragung darstellen als auch eine Übersicht über die Indikatoren geben, mit deren Hilfe die Antworten der Unternehmen kodiert wurden (siehe TABELLE A5 und den Fragebogen im Anhang).

⁹ Das vierbändige Werk Mamalakis, das eine umfassende Statistik über die Entwicklung der chilenischen Wirtschaft seit dem 16. Jahrhundert enthält, kann trotz seines Umfangs hier nicht herangezogen werden, da ihm die für die Zwecke unserer Untersuchung nötige Disaggregation ebenfalls fehlt (MAMALAKIS, verschiedene Jahrgänge)

3.2 Industrieökonomischer Ansatzpunkt

Eine grundlegende Forschungsrichtung der Industrieökonomik (KAUFFER) oder der sog. "Industrial Organization" beschäftigt sich mit der Frage, warum auf manchen Märkten (BAIN) oder in manchen Branchen (MASON) bestimmte Unternehmen ein besseres Ergebnis erzielen als andere. Die Modellvorstellung, die dahinterliegt, ist teilweise mikroökonomischer Natur und wird durch die Basisbeziehung

Struktur ———> Verhalten ———> Ergebnis

wiedergegeben. Der Strukturparameter schließt Variablen wie Marktanteile, Konzentration, Unternehmensgröße und Eintrittsbarrieren ein. Die Verhaltensvariable dagegen setzt sich z.B. aus Preis(senkungs)verhalten, Werbungsausgaben, Preisdiskriminierung und Innovation zusammen. Schließlich bezieht sich die Ergebnisvariable auf Erlös-Kosten-Verhältnisse, Gewinne sowie auf andere Effizienzvariablen (Wachstum). Die wesentliche Annahme dabei ist, daß kurzfristig die Struktur über das Verhalten das Ergebnis bestimmt, während eher langfristig der Ergebnisparameter, wie hohe Gewinne, die Marktstruktur beeinflusst (BÖBEL 1984, SHEPERD 1979, WATERSON 1984, S. 3). Darüber hinaus spielen intervenierende Variablen wie wirtschaftspolitische Maßnahmen eine wichtige Rolle (SHEPERD 1979, S. 420 ff.).

Dieser Ansatz ist Grundlage einer Reihe empirischer Studien in den Industrieländern, wird aber selten zur Charakterisierung der wirtschaftlichen Zusammenhänge in Entwicklungsländern benutzt. Industriestudien in diesen Ländern halten sich meist an die Begriffe der Entwicklungstheorie, wie Importsubstitution vs. Exportförderung, kapitalintensive vs. arbeitsintensive Industrialisierung, Schwer- vs. Leichtindustrie und moderne vs. angepaßte indu-

strielle Technologie (NOHLEN 1982).¹⁰ In jüngster Zeit sind einige Arbeiten nach dem Modell der Industrieökonomik entstanden, wobei nicht abzuschätzen ist, inwieweit die Anlehnung daran mehr intuitiv als beabsichtigt ist (KIRKPATRICK 1984; PACK/WESTPHAL 1985; GUZMAN/TYBOUT 1985).

Die Übertragung des industrieökonomischen Ansatzes auf unsere Untersuchung wird auf zwei Ebenen versucht. Bevor wir eine bestimmte Modellvorstellung entwickeln, widmen wir uns zunächst der deskriptiven Analyse der Untersuchungseinheiten, d.h. der Analyse der Unternehmenssituation. Hier ist auf drei Variablengruppen hinzuweisen:

- 1) Verhaltensvariablen: Innovationsverhalten, Marktstrategie und Finanzierungsgebaren
- 2) Marktvariablen: Einschätzung des Finanzmarktes, Alter
- 3) Institutionielle Variable: Einschätzung der Handelspolitik.

Als zweites wird ein einfaches Modell aufgestellt, in dem die Größe des Unternehmens (Struktur) das Verhalten (Innovation, Marktstrategie) bestimmt. Die Abschätzung der Zusammenhänge erfolgt in erster Linie in einer intuitiven Analyse, da durch den geringen Stichprobenumfang empirischen Methoden enge Grenzen gesetzt sind.

3.3 Ergebnisse der Analyse

3.3.1 Charakterisierung der wirtschaftlichen Stellung

Die 14 Unternehmen sind alle Tochtergesellschaften deutscher multinationaler Unternehmen, wobei 3 Unternehmen aus der pharmazeutischen Industrie, 4 aus der chemischen, 2 aus der elektrotechnischen Industrie stammen und jeweils 1 Unternehmen aus den Branchen Handel, Kosmetik, Maschinenbau, Fahrzeugbau und Porzellan. Nach der Brancheneinteilung der

¹⁰ Es kann andererseits argumentiert werden, daß die wohlausgebaute Forschungsrichtung "Multinationale Unternehmen in (neuerdings: aus) Entwicklungsländern" sich mit industrieökonomischen Problemen beschäftigt. Leider wird diese Diskussion oft ideologisch (Abhängigkeit vs. Fortschrittsglauben) geführt.

Sypro-Kodierung des deutschen statistischen Bundesamtes sind es schließlich 8 Chemieunternehmen, so daß unsere Stichprobe vom Verhalten einer Branche stark dominiert wird. Insgesamt beschäftigen die Unternehmen 0,4 % aller Industriebeschäftigten Chiles mit 2020 Personen, und ihr Anteil am Gesamtumsatz der Industrie im Jahre 1986 betrug 0,75 %, was in absoluten Zahlen 396,3 Mill. DM bedeutet. Es handelt sich dabei um Unternehmen, die schon lange Zeit in Chile ansässig sind (die Hälfte seit über 20 Jahren), aber von der Größe her weit streuen, mit der kleinsten Unternehmung von 2 Mill. DM bis zu der größten mit 100 Mio. Umsatz, die nach Maßstäben der chilenischen Industrie zu einem Großunternehmen gezählt werden muß (TABELLE 5). Im einzelnen ergeben sich folgende Resultate:

Nr. des Untern.	Branche	Alter		Unternehmen+			Umsatz 87 in Mill. DM	Beschäft. 87 absolut
		<20	>20 Jahre	1	2	3		
1	Chemie		x			x	80,0	350
2	Elektrotechnik		x		x		10,6	88
3	Maschinenbau	x		x			2,0	9
4	Chemie/Pharma	x		x			5,0	65
5	Chemie		x		x		57,0	200
6	Pharma	x			x		2,5	104
7	Elektrohandel	x		x			30,0	88
8	Handel		x	x			20,0	150
9	Nutzfahrzeuge	x			x		3,5	37
10	Chemie/Pharma		x		x		5,5	102
11	Chemie	x				x	62,0	42
12	Kosmetik		x		x		15,0	200
13	Chemie		x			x	100,0	400
14	Porzellan	x				x	3,2	185
		7	7	4	6	4	28,30*	2020#

TABELLE 5: Allgemeine Kennzahlen der untersuchten 14 Unternehmen

(Anmerkungen : + 1 ist ein reines Handelsunternehmen, 2 ein Handelsunternehmen mit Produktionsbetrieb und 3 ist 2 plus eigene Forschung und Entwicklung;
* Durchschnittlicher Umsatz aller Unternehmen; # Beschäftigte insgesamt)

1) Verhaltensvariablen der Unternehmen

Ein relativ ausführlich abgefragtes Item ist das Innovationsverhalten. Hier wird getrennt nach neuen Produkten und neuen Produktionsverfahren (Prozessen) gefragt als auch nach dem Anteil neuer Produkte/Prozesse am Umsatz. Unternehmen, so unsere Überlegung, müssen ständig innovativ bleiben, um auf einem Markt zu überleben, der wie wir gesehen haben, einer starken nationalen und internationalen Konkurrenz ausgesetzt ist. 71,4 % der Unternehmen haben in den letzten 6 Jahren neue Produkte eingeführt, während sich nur 21 % zur Installierung neuer Verfahren entschließen konnten. 8 Unternehmen oder 57 % entschlossen sich auch zur Einführung von verbesserten Produkten, wobei immerhin 6 Unternehmen auch ihre Produktionsanlagen verbesserten, so daß schließlich der Anteil der neuen oder verbesserten Produkte am Umsatz bei 8 Unternehmen größer als 20 % und bei 6 Unternehmen größer als 30 % ist (TABELLE 6).

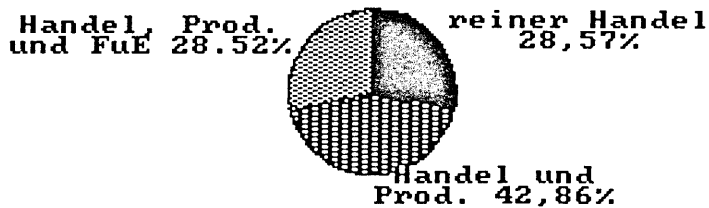
I T E M	NEUPROD		NEUPROZ		VERBPROD		VERBPROZ	
	rel. Häufig.	Anzahl	rel. Häufig.	Anzahl	rel. Häufig.	Anzahl	rel. Häufig.	Anzahl
k.A.	7,1	1	57,1	8	21,4	3	42,9	6
ja	87,5	11	21,4	3	57,1	8	42,9	6
nein	14,3	2	21,4	3	21,4	3	14,3	2
Summe	100,0	14	100,0	14	100,0	14	100,0	14

TABELLE 6: Innovationsverhalten deutscher Unternehmen in den letzten 6 Jahren (Prozentzahlen summieren sich wegen der Rundungen nicht zu 100 %)

Daraus läßt sich folgern, daß die deutschen Unternehmen im wesentlichen ihre wirtschaftliche Stellung durch die Einführung von Innovationen sichern und ausbauen möchten. Die daran anknüpfende Frage beschäftigt sich mit der Quelle für diese neuen und/oder verbesserten Produkte bzw. mit der Art und Weise ihrer Entstehung. Eine erste Antwort darauf

ergibt sich nach Auswertung des Items UNTERN, das die Art der Unternehmen erfragt. Danach sind 4 Unternehmen mit eigenem FuE-Labor zu beobachten, ein Ergebnis, das für eine in einem Entwicklungsland operierende Tochtergesellschaft nicht zu erwarten war. 6 weitere Unternehmen verfügen über eine eigene Produktionseinrichtung und 4 sind reine Handelsbetriebe (DIAGRAMM 1).

DIAGRAMM 1: Art der Unternehmen



Ihre Technologie dagegen beziehen 50 % der antwortenden Unternehmen von der Muttergesellschaft, und obwohl 4 Unternehmen über FuE-Einrichtungen verfügen, benützen nur 2 der Betriebe ihre eigene Forschung. Die Zusammenarbeit vor Ort wird lediglich von einem einzigen Unternehmen gepflegt. Bei der Form der Technologieübertragung scheint sich dagegen kein eindeutiges Muster abzuzeichnen, da sich bei 42,9 % aller Unternehmen die Bezugsformen zwischen Endprodukten, Halbfabrikaten, Patenten/Lizenzen, Wissenschaftler-austausch oder Blaupausen ständig ändern. Eine gewisse Bedeutung haben dabei die fertigen Produkte, die von 3 Unternehmen als Technologietransferinstrument benutzt werden (vgl. HELMSCHROTT 1986) (TABELLE 7).

TECHNOLOGIE QUELLE (QUELLTEC)	rel. Häufig.	Anzahl	TECHNOLOGIEFORM (FORMTEC)	rel. Häufig.	Anzahl
Muttergesell.	50,0	7	Endprodukte	21,4	3
Eigene FuE	14,3	2	Halbfabrikate	7,1	1
FuE vor Ort	0,0	0	Patent/Lizenz	7,1	1
Unternehmen	7,1	1	Wissenschaftl.	0,0	0
Mischung	14,3	2	Blaupausen etc.	0,0	0
k.A.	14,3	2	Mischung	42,9	6
			k.A.	21,4	3
Summe	100,0	14		100,0	14

TABELLE 7: Quelle der Technologie und Formen des Technologiebezugs (Prozentzahlen summieren sich wegen der Rundungen nicht zu 100 %)

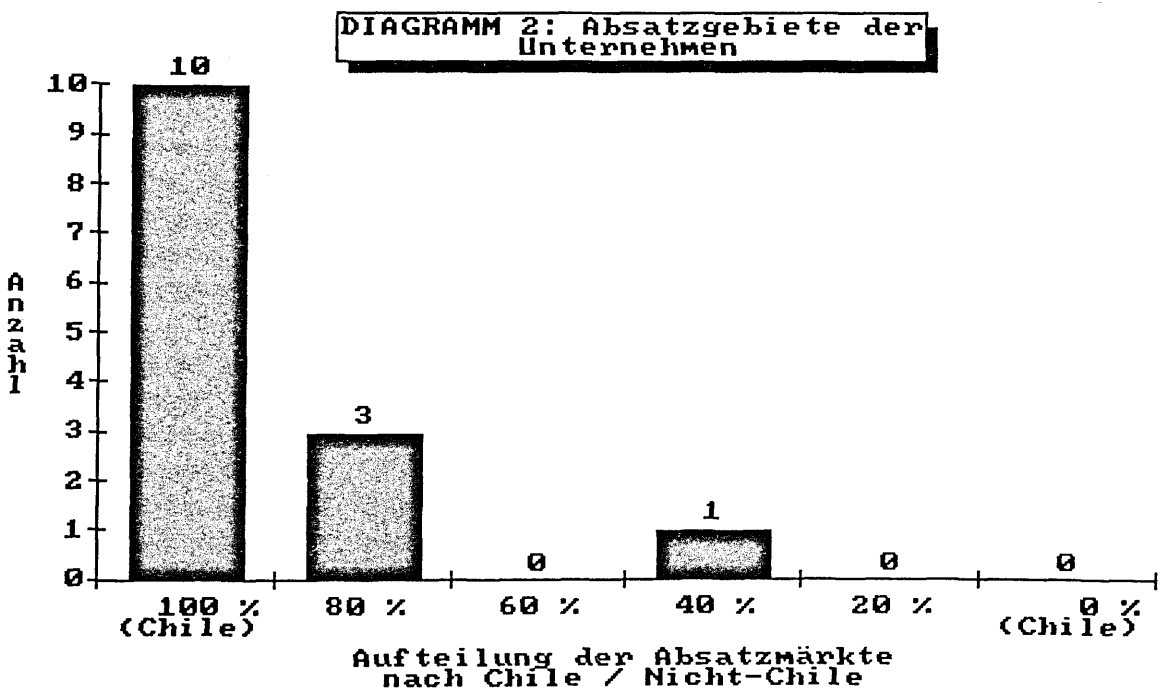
Zusammenfassend scheint das hohe technologische Niveau der Unternehmen und die damit verbundene innovative Dynamik eine wesentliche Voraussetzung für ihre gute wirtschaftliche Stellung zu sein. Zugegebenermaßen kann hier aufgrund der hohen Anzahl von Chemieunternehmen in der Stichprobe - eine sonst sehr forschungsintensive Branche (STIFTERVERBAND 1986, S. 55) - eine gewisse Verzerrung vorliegen.

Eine zweite Variable innerhalb des Verhaltensparameters ist die Marktstrategie. Die vier Fragenkomplexe, die sich damit beschäftigen, sind

- Absatzverhältnisse Chile/Nicht-Chile
- regionale, länderspezifische und kontinentale Absatzmarktanalyse
- Größe des Absatzpartners
- Absatzerwartungen und -pläne für die nächsten 6 Monate.

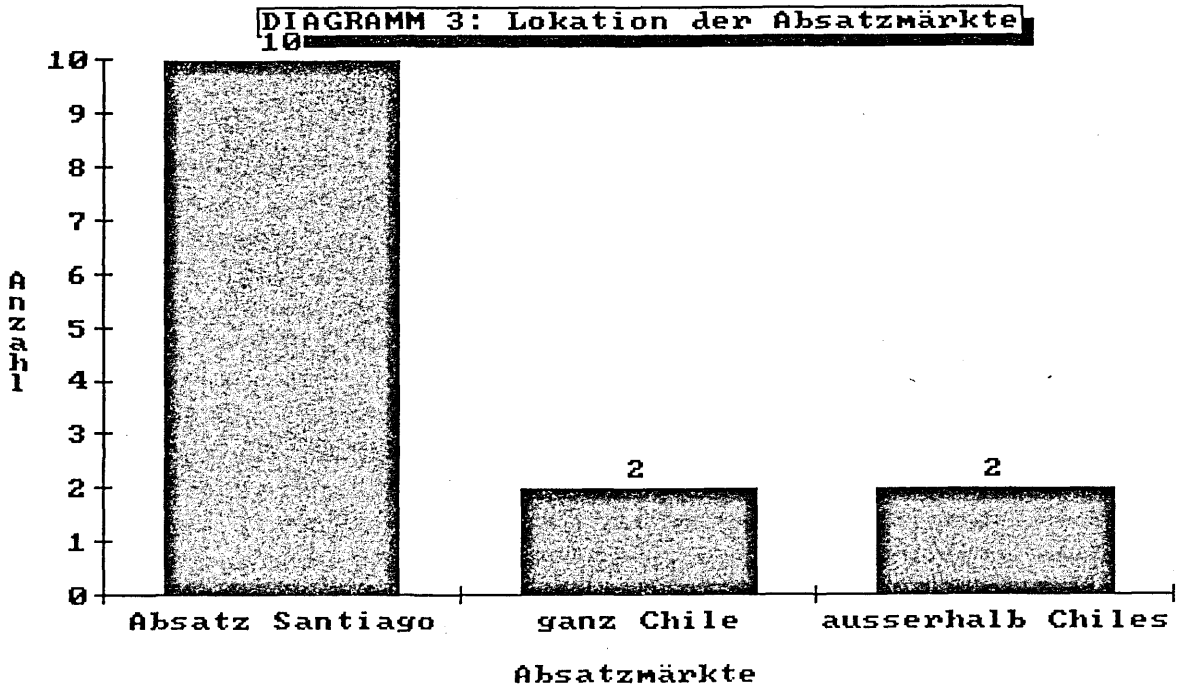
Zu a) Auf die Frage, ob deutsche Unternehmen aus finanziellen oder aus anderen Gründen Chile als Standort wählen, um von hier aus die Belieferung anderer Länder Lateinamerikas vorzunehmen, kann nach Auswertung der Daten keine eindeutige Antwort gegeben werden. 10 von 14 Unternehmen setzen ausschließlich in Chile und ebenfalls 10 (dieselben)

nur in der Hauptstadt Santiago den größten Teil ihrer Produkte ab. Dieses Ergebnis überrascht vor dem Hintergrund der Tatsache, daß sich Chile aufgrund der langen deutschen unternehmerischen Tradition strategisch als Zwischenstufe zur Erschließung der Märkte anderer lateinamerikanischer Länder anbietet und auch deshalb, weil 71 % der Unternehmen selbst über Produktionsstätten verfügen. Dies hätte einen Außenhandel dieser Unternehmen mit anderen Volkswirtschaften (Argentinien, Peru, Paraguay) vermuten lassen (DIAGRAMM 2).

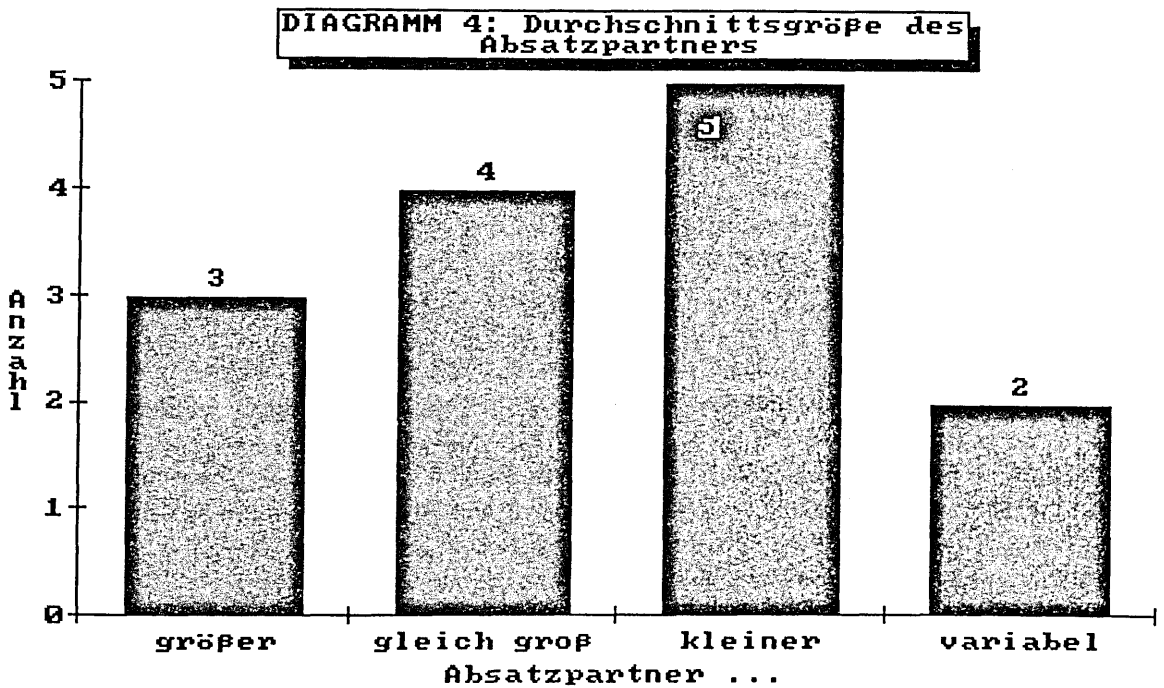


zu b) Die Hauptabsatzmärkte der untersuchten Unternehmen liegen vor Ort in Santiago. Trotzdem setzten 30 % der Unternehmen ihre Produkte außerhalb Santiagos ab, wobei 2 Unternehmen den Großteil ihres Umsatzes ganz außerhalb der Großstadt erzielen. Von denjenigen Unternehmen, die einen nennenswerten Handel außerhalb Chiles betreiben (28 %), konzentrieren sich alle auf die lateinamerikanische Region. Die plausible Vermutung, daß diese Unternehmen aufgrund der Risiken des Außenhandels besonders groß sein müssen, bestätigt sich nicht. Zwar ist das größte Unternehmen in dieser

Gruppe vertreten, die restlichen Unternehmen gehören aber eher zu den kleineren Vertretern der Stichprobe mit 6,2, 3,2 und 3,5 Mill. DM Umsatz im Jahre 1987 (DIAGRAMM 3).



zu c) Die Größe des durchschnittlichen Absatzpartners bestimmt langfristig die Entwicklungschancen eines Unternehmens. Große Nachfrager neigen zur Verminderung der Gewinnchancen beim kleineren Anbieter (HUTZEL 1981). Kleinere Nachfrager dagegen lassen auf eine starke Stellung der untersuchten Unternehmen am Markt schließen. Die deutschen Unternehmen besitzen demnach eine gute aber nicht dominante Stellung auf dem chilenischen Markt. 9 der 14 Untersuchungseinheiten haben kleinere oder gleiche Absatzpartner, während 21 % mit größeren Nachfragern zu tun haben und 14 % Unternehmen unterschiedlicher Größe beliefern. Entgegen den kritischen Vorwürfen an die Tochtergesellschaften von multinationalen Unternehmen, sie würden die Märkte in Lateinamerika beherrschen, folgt aus unserer Untersuchung, daß sie in Chile offensichtlich kaum zur vertikalen Konzentration beitragen (DIAGRAMM 4).



Die Entwicklung der Umsatzpläne der Unternehmen für die Zukunft ist die letzte Marktstrategievariable, die analysiert werden soll. Dahinter lassen sich die Absichten der Unternehmensleitungen erkennen, welches Marktverhalten anvisiert werden soll. Es ist andererseits eine Catch-all-Variable, die zukünftiges Werbeverhalten, Preissenkungsverhalten und Innovationsverhalten mit einschließt, Variablen, die nicht ohne Bedenken in Interviews preisgegeben werden. 64 % der oder 9 der Unternehmen möchten ihre Marktposition in Chile ausbauen, weitere 35 % auf gleichem Niveau halten, und kein Unternehmen will verkleinern.

Tendenziell sind weiter jene Unternehmen an einer Vergrößerung ihres Absatzes interessiert, die nicht zu der Gruppe der größeren Unternehmen gehören. Diese wollen meist ihre Position sichern, ein Ergebnis, das sich mit industrieökonomischen Vorstellungen deckt (3.3.2). Dagegen einzuwenden ist, daß eine Unternehmensschrumpfung im allgemeinen der üblichen Wachstumsphilosophie als Überlebensstrategie des Unternehmens widerspricht und daher eine Ver-

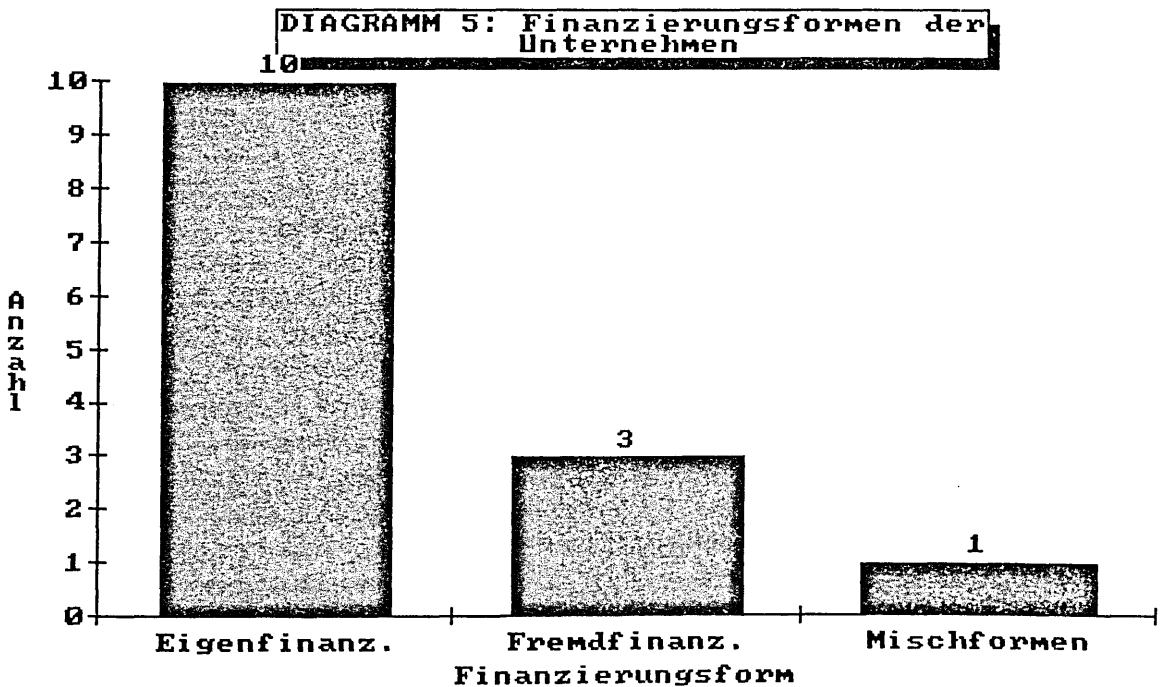
zerrung der Ergebnisse möglich sein könnte (VESPER 1982) (TABELLE 8).

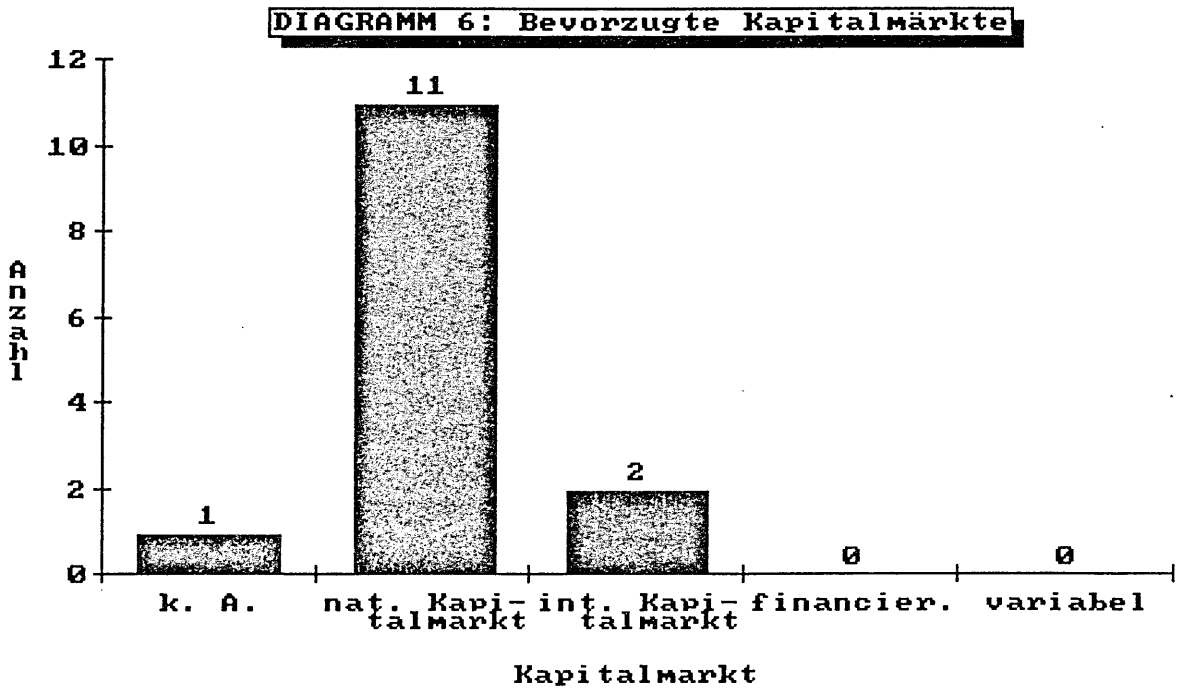
ITEM	MARKTSTRATEGIE			
	Handelsposition in Chile (HANDPOSC)		Handelsposition außerhalb Chiles (HANDPOSA)	
	rel. Häufig.	Anzahl	rel. Häufig.	Anzahl
k.A.	0,0	0	71,4	10
verkleinern	0,0	0	0,0	0
gleichhalten	35,7	5	0,0	0
ausbauen	64,3	9	28,6	4
Summe	100,0	14	100,0	14

TABELLE 8: Marktstrategie der Unternehmen auf unterschiedlichen Märkten für die nächsten 6 Monate bis Mitte 1988 (Prozentzahlen summieren sich wegen der Rundungen nicht zu 100 %)

Die dritte Variable ist das Verhalten am Finanzmarkt. Die Entwicklungen des chilenischen Banksektors seit 1973 ist mit einer Liberalisierung größten Ausmaßes gekennzeichnet, mit mehreren Krisen - wie die des Banco Osorno Anfang der 80er Jahre -, hohen Zinssätzen, einem ständigen Abwertungsdruck auf die Währung und Inflationserwartungen. Die Liberalisierung des finanziellen Sektors hat andererseits zu einem auf über 1000 % Anwachsen der Kredite an den privaten Sektor geführt, was teilweise auf die 26 nationalen, 19 internationalen Banken und den 15 "financieras" zurückgeführt werden kann (COX EDWARDS/EDWARDS 1987, S. 56 ff.). Wie haben sich die deutschen Unternehmen verhalten? Stellt man die beiden Hauptformen der Finanzierung, Eigenfinanzierung und Fremdfinanzierung gegenüber, finanzieren sich 71 % oder 10 der 14 Unternehmen größtenteils mittels Eigenfinanzierung und 21 % durch Aufnahme von fremden Mitteln (zu Finanzierungsarten vgl. WÖHE 1986, S. 743 ff.) Dies kann als Reaktion auf die Unsicherheiten des nationalen Kapital-

marktes genauso gewertet werden, als auch als Resultat der Beteiligungs- und Anlagepolitik der deutschen Muttergesellschaft. Für letzteres spricht das Ergebnis, daß im Falle einer Kreditaufnahme fast alle Unternehmen (78 %) den nationalen Kapitalmarkt dem internationalen vorziehen, also offensichtlich keine hohen Risiken vermuten oder wahrnehmen (DIAGRAMM 5 und 6).





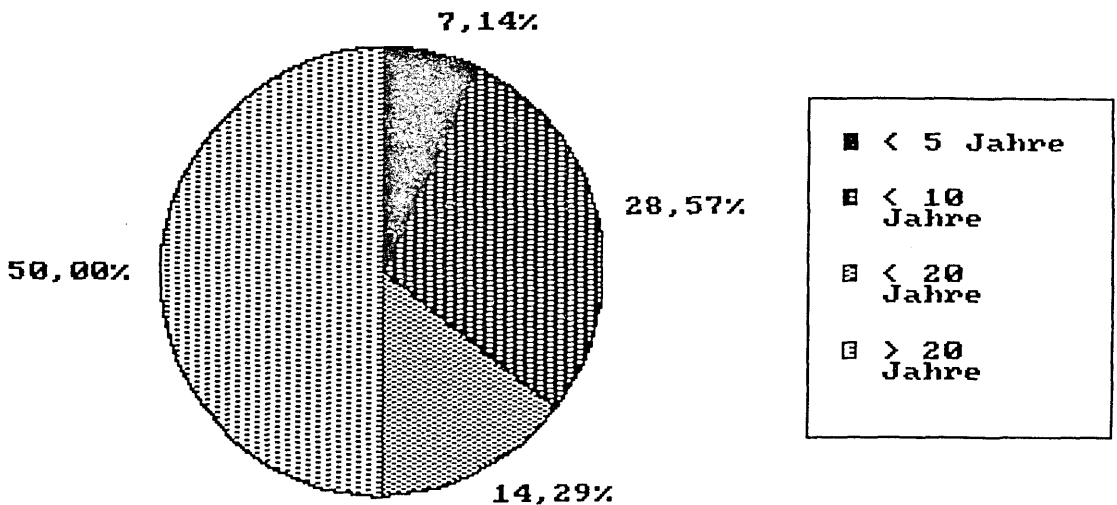
2) Marktvariablen

Der Erfolg eines Unternehmens hängt weiter wesentlich von seiner Marktumwelt ab, wobei wir das volkswirtschaftliche Umfeld schon in anderen Abschnitten dargestellt haben. Innerhalb von zwei Fragenkomplexen wird zunächst auf (subjektiv wahrgenommene) Restriktionen auf dem Kapitalmarkt und auf die allgemeine Lage des Unternehmens am Markt eingegangen, was gewissermaßen mit dem Alter der Tochtergesellschaft korrelieren müßte.

Beginnen wir zunächst mit dem zweiten Komplex des Alters. Dieses ist ein Indikator für die Kenntnis der Zahlungs- und Abwicklungsmodalitäten, Erfahrungen im Umgang mit Institutionen und Behörden und schließlich für traditionelle Kundenkontakte und Kenntnisse über die Nachfragesituation und Marktbesonderheiten. Es wäre also anzunehmen, daß die wirtschaftliche Stellung unserer Unternehmen positiv mit dem Anteil der alten Firmen korreliert bzw. ein großer Prozentsatz alter Firmen auf eine gute wirtschaftli-

che Situation der untersuchten Unternehmenspopulation hinweist. 50 % der Unternehmen sind älter als 20 Jahre, 14 % sind zwischen 20 und 10 Jahre alt, 28 % zwischen 5 und 10 Jahre, und nur 1 Unternehmen ist jünger als 5 Jahre (DIAGRAMM 7). Dieses Bild zeigt, daß deutsche Unternehmen in Chile über eine gewisse Tradition verfügen und erklärt auch die zurückhaltende deutsche Direktinvestitionspolitik in diesem Land im Gegensatz zu Brasilien, Argentinien und Mexiko. Der Direktinvestitionsbestand der Bundesrepublik in der verarbeitenden Industrie dieser Länder betrug 1984 83,4 % des gesamten Bestandes in allen Entwicklungsländern (OLLE 1986, S. 39), also 90.596,8 Mill. DM; die Summe der Auslandsinvestition in Chile dagegen ca. 91. Mill. DM für den Zeitraum 1974 - 1985.

DIAGRAMM 7: Alter der Unternehmen



Die Frage nach den subjektiv wahrgenommenen Restriktionen am Kapitalmarkt versucht nach dem Urteil der Unternehmen eine gewisse Entwicklung in den Bedingungen der Fremdkapitalaufnahme aufzuzeigen. Hintergrund der Aufforderung an die Unternehmen, zwischen Gegenwart und Vergangenheit zu differenzieren, ist weiter an einige konkrete fi-

finanzpolitische Ereignisse der jüngsten Vergangenheit gekoppelt, die den staatlichen Einfluß auf den Finanzsektor nach der Krise 1981 - 1982 verstärkten (EUROMONEY 1987).

Alle Unternehmen meinen, daß allgemein die Finanzierungskosten für Fremdkapital nachgelassen haben. Differenzierter betrachtet ist diese Entwicklung auf die seit 1981 gesunkenen Zinskosten zurückzuführen. Damals betrugen sie im Durchschnitt 26,5 % (COX EDWARDS/EDWARDS 1987, S. 64). Die Entwicklung weiterer Einschränkungen bei der Kreditvergabe, wie risikoscheue Kreditanbieter und umständliche Abwicklungsmodalitäten scheint sich nicht verändert zu haben und besitzt offensichtlich keine Erklärungskraft (TABELLE 9).

ITEM	Hohe Finanzierungskosten		Hohe Zinsen		Langwierige Abwicklung		Risikoscheue Kreditanbieter	
	früher	heute	früher	heute	früher	heute	früher	heute
ja (%) (abs)	28,6 4	0,0 0	35,7 5	14,3 2	7,1 1	0,0 0	14,3 2	14,3 2
nein(%) (abs)	71,4 10	100,0 14	64,3 9	85,7 12	92,9 13	100,0 14	85,7 12	85,7 12
Summe	100,0 (14)	100,0 (14)	100,0 (14)	100,0 (14)	100,0 (14)	100,0 (14)	100,0 (14)	100,0 (14)

TABELLE 9: Beurteilung der Entwicklung des Kapitalmarktes in Chile durch die Unternehmen (Prozentzahlen summieren sich wegen der Rundungen nicht zu 100 %)

3) Institutionelle Variable

Die Einschätzung der chilenischen Handelspolitik durch die deutschen Firmen wurde ebenfalls zu erfassen versucht. Einhelliges Urteil der Unternehmer (78 %) ist, daß die Wirtschaftspolitik nach der Krise 1981 - 1982 eine Verbesserung der Handelsposition der Unternehmen zur Folge hatte. Dafür werden folgende Gründe genannt:

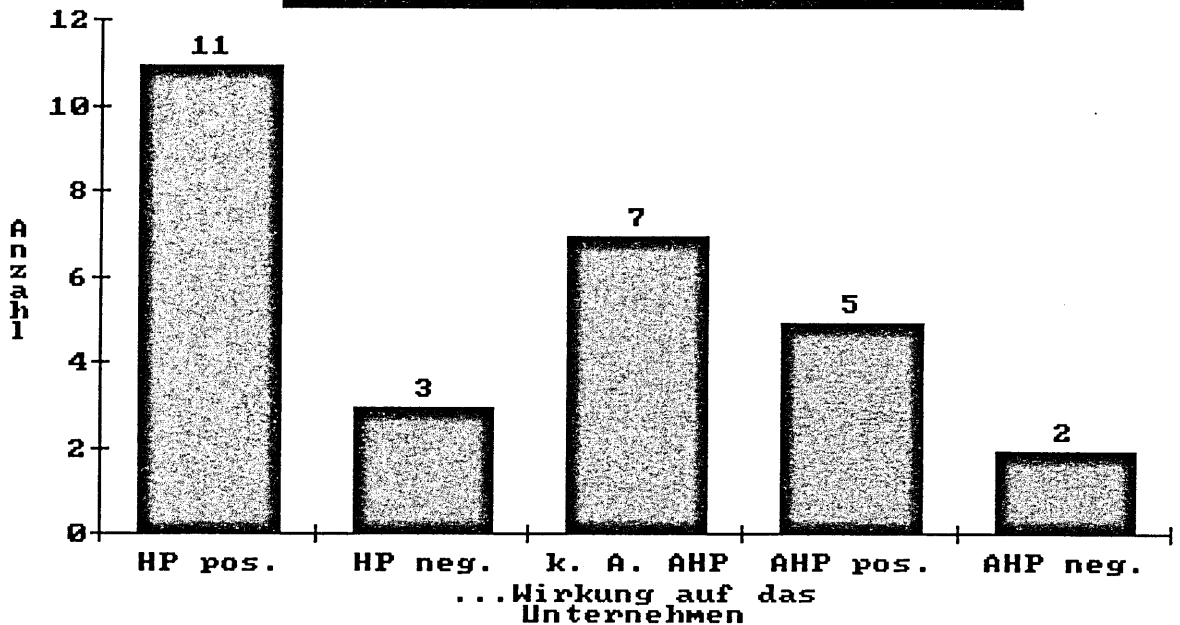
- Gewährung von Zollschutz für die ausländische Industrie bei Dumpingpreisen aus dem Ausland
- Abbau der Bürokratie, schnellere Abwicklungsverfahren bei den Behörden, vereinfachte Beantragung von Importlizenzen
- Reduzierung der Inflation und deren Angleichung an die LIBOR-Werte (internationale Zinsentwicklung)
- ausreichendes Devisenangebot
- freie Handelspolitik und freie Marktwirtschaft bzw. stabile Verhältnisse
- reibungsloser Zahlungsverkehr.

Die drei Unternehmen, die nicht die Meinung der Mehrheit teilen, liefern andererseits Argumente, die einen konkreten Hintergrund zu haben scheinen:

- Inländische Interessengruppen (grupos?) setzten sich über Importbeschränkungen hinweg.
- Eine sichere Abwicklung von Geschäften ist durch das Eigentumsvorbehaltsrecht des sog. "Prenda Industrial" nicht ausreichend gewährleistet.
- "Aufgrund des Fehlens eines effektiven Patentschutzes für Medikamente und einer klaren Diskriminierung bei der Gesundheitsregistrierung zum Vorteil der nationalen Nachahmer ist die forschende Pharmaindustrie in starke Bedrängnis geraten. Diese Situation ist eine negative Ausnahme ..."

Zusammenfassend läßt sich aber trotzdem die Aussage aufrechterhalten, daß die befragten Unternehmen die chilenische Handelspolitik der letzten 5 Jahre als positive Komponente für ihre wirtschaftliche Stellung ansehen (DIAGRAMM 8).

DIAGRAMM 8: Einschätzung der Handels (HP)- und Außenhandelspolitik (AHP)



Nach den von uns aufgestellten Kriterien geht es den Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen in Chile gut. Auf ihre gute wirtschaftliche Stellung weisen folgende Indikatoren hin:

a) Der hohe Anteil von Unternehmen mit eigener FuE-Abteilung als auch die Einführung von neuen Produkten in den letzten 6 Jahren beweist, daß die meisten Firmen ihre Position nicht nur durch statische, sondern auch insbesondere durch dynamische Wettbewerbsvorteile zu sichern und auszubauen beabsichtigen.

b) Die innovativ-aggressive Marktstrategie findet konsequenterweise bei der Beurteilung der zukünftigen Absatzchancen ihren Niederschlag. Der Großteil der befragten Unternehmen möchte in den nächsten 6 Monaten wachsen.

Dieses Wachstum könnte aufgrund bestimmter Restriktionen scheitern. Auf den Finanzmärkten - um ein mögliches Hindernis zu nennen - beobachten aber die Unternehmen eine Ten-

denz hin zur Senkung der Zinskosten, eine wesentliche Voraussetzung für neue Investitionen. Auf handelspolitischer Seite wird auch auf eine Entbürokratisierung, eine Deregulierung und Erleichterung des Zahlungsverkehrs mit dem Ausland hingewiesen, ein Punkt, auf den insbesondere ausländische Unternehmen empfindlicher reagieren als ihre einheimischen Konkurrenten. Anschließend muß darauf hingewiesen werden, daß keines der Unternehmen aus einer Branche stammt, die in den letzten Jahren starken Schrumpfungsprozessen aufgrund des internationalen Wettbewerbs ausgesetzt war, wie die chilenische Automobilindustrie. Sie verlor von ihrer Produktionskapazität zwischen 1982 und 1986 46 %, während z.B. der Nutzfahrzeugimport ständig stieg. Allein die Bundesrepublik exportierte 1987 nach Chile Kraftfahrzeuge im Wert von 68 Mill. DM, neben den elektronischen und den chemischen Produkten das dritt wichtigste deutsche Exportprodukt in dieses Land.

3.3.2 Struktur-Verhaltensanalyse

In einem zweiten Schritt möchten wir eine tiefergehendere Analyse der oben dargestellten Zusammenhänge vornehmen. Dafür stellen wir zwei Hypothesen auf, die kurz begründet werden sollen:

H 1: Je größer das Unternehmen, desto intensiver sein Innovationsverhalten.

H 2: Je größer das Unternehmen, desto geringer seine Aggressivität am Markt.

Zu H 1: Hier spiegelt sich die sog. SCHUMPETER-Hypothese wider, die die Überlegenheit von großen Unternehmen im Innovationsprozeß auf drei Argumente zurückführt:

- Großunternehmen besitzen Skalenvorteile (Fixe Kosten der FuE-Abteilung verteilen sich über mehr Projekte) gegenüber kleineren Unternehmen
- Großunternehmen fördern den Innovationswettbewerb

- Großunternehmen können sich teuer werdende Innovationsprojekte und FuE-Ausrüstungen besser leisten

(SCHERER 1979, S. 419; KASSAI 1988).

Zu H 2: Unternehmen sind einem Selektionsprozeß unterworfen. Je kleiner ein Unternehmen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, aus dem Markt zu fallen, je größer es ist, um so sicherer seine Position, d.f., daß ein kleineres Unternehmen um sich abzusichern, stärker wachstumsorientiert und aggressiver als ein großes Unternehmen am Markt verhalten muß.

Um diese Hypothesen einer Überprüfung zu unterwerfen, haben wir eine intuitive Interpretation der Daten vorgenommen.

Als Indikatoren der Unternehmensgröße werden dabei sowohl die Beschäftigtenzahlen als auch die Umsätze der Unternehmen 1987 verwendet; die abhängigen Variablen sind die 6 Innovationsindikatoren, die sich direkt aus unserer Befragung ablesen lassen. Außerdem haben wir die Variable UNTERNEH miteingeschlossen, die darüber Auskunft gibt, ob es sich um einen reinen Handelsbetrieb, einen Handelsbetrieb mit Produktion oder um ein Unternehmen handelt, das darüberhinaus auch noch FuE betreibt.

Um ein Bild zu erhalten, wie innovativ das Unternehmen insgesamt ist, war es notwendig die einzelnen Innovationsindikatoren bestimmte Gewichte zu verleihen, die zugegebenerweise nie ganz ohne Willkür vergeben werden.¹¹

¹¹ Neue Produkte/neue Prozesse haben wegen ihrer größeren Bedeutung gegenüber verbesserten Produkten und Prozessen ein doppeltes Gewicht erhalten, keine Angabe bzw. nein- Antwort eine 0. Die Gewichte wiederum steigen mit dem Anteil der in den letzten 6 Jahren eingeführten neuen Produkte bzw. Prozesse am Umsatz. Daß hier die Gewichte bis zum Faktor 5 vergeben werden, hat den Hintergrund, daß gerade für die Innovativität eines Unternehmens nicht absolut die Anzahl, sondern der Umsatzanteil neuer Produkte ausschlaggebend ist.

UM87	NEUPROD (1)	NEUPROZ (2)	VERBPROD (3)	VERBPROZ (4)	PRODUM (5)	PROZUM (6)	UNTERNEH (7)	SUMME (1-6)	SUMME (1-7)
2,0	2	0	1	0	5	0	1	8	9
2,5	2	0	1	0	5	0	1	8	9
3,2	2	0	0	0	2	2	2	6	8
3,5	0	0	0	0	0	0	1	0	1
5,0	2	0	1	0	5	0	1	8	9
5,5	2	0	0	0	1	0	1	3	4
10,6	2	2	0	1	1	1	1	7	8
15,0	2	2	1	1	5	3	1	14	15
20,0	2	0	1	0	0	0	1	3	4
30,0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
57,0	2	0	1	1	2	0	1	6	7
62,0	0	2	0	1	0	4	2	7	9
80,0	2	2	1	1	3	2	2	11	13
100,0	2	0	1	1	3	2	2	9	11

TABELLE 10: Innovationsindikatoren und Art des Unternehmens geordnet nach der Umsatzgröße 1987

BE87	NEUPROD (1)	NEUPROZ (2)	VERBPROD (3)	VERBPROZ (4)	PRODUM (5)	PROZUM (6)	UNTERNEH (7)	SUMME (1-6)	SUMME (1-7)
9	2	0	1	0	5	0	1	8	9
37	0	0	0	0	0	0	1	0	1
42	0	2	0	1	0	4	2	7	9
65	2	0	1	0	5	0	1	8	9
88	2	2	0	1	1	1	1	7	8
88	0	0	0	0	0	0	1	0	1
102	2	0	0	0	1	0	1	3	4
104	2	0	1	0	5	0	1	8	9
150	2	0	1	0	0	0	1	3	4
185	2	0	0	0	2	2	2	6	8
200	2	2	1	1	5	3	1	14	15
200	2	0	1	1	2	0	1	6	7
350	2	2	1	1	3	2	2	11	13
400	2	0	1	1	3	2	2	9	11

TABELLE 11: Innovationsindikatoren nach der Beschäftigtengröße und der Art des Unternehmens 1987

Betrachten wir die Ergebnisse in den einzelnen Innovationsindikatoren, läßt sich feststellen, daß mit zunehmender Unternehmensgröße zwar Produktinnovationen nicht häufiger eingeführt worden sind, dafür aber mittlere Unternehmensgrößen und die größten Unternehmen in den letzten 6 Jahren Verfahrensinnovationen häufiger als die kleineren installiert haben. Dieser Schluß, der zunächst nur für die Umsatzvariable in Bezug auf die Einführung neuer/verbesserter

Produkte und Prozesse gilt, findet auch eine Bestätigung, wenn die Unternehmensgröße durch die Beschäftigten gemessen wird. Vergleichen wir die beiden Größenindikatoren miteinander für die Variable PRODUM ergibt sich kein einheitliches Bild. Starke Innovationsbestrebungen finden sich in Unternehmen aller Größenklassen. Für die Variable PROZUM dagegen läßt sich festhalten, daß sämtliche Unternehmen, die neue Prozesse zur Produktion verwenden, mehr als 10,6 Mill. DM Umsatz bzw., 88 und mehr Beschäftigte aufweisen. Aus der Reihe fällt eine relativ kapitalintensive Unternehmung, die bei einem Umsatz von 62,0 Mill. DM Umsatz lediglich 42 Mitarbeiter beschäftigt.

Fassen wir die Indikatoren zu einer Gesamtvariablen zusammen, ergibt sich für die Gruppe der kleineren Unternehmen (2,0 - 5,5 Mill. DM Umsatz), daß sie vergleichsweise über eine hohe Innovationsdynamik verfügen, die sich insbesondere auf Produktinnovationen stützt.

Die Gruppe zwischen 5,5 - 30,0 Mill. DM Umsatz ist dagegen heterogen. Sie schließt Betriebe mit geringer oder keiner Innovationstätigkeit genauso ein, wie solche mit der höchsten Innovationsvariablen. Hierbei ist anzumerken, daß es sich um eine Firma aus der Kosmetikbranche handelt, in der neue Produkte einen anderen Stellenwert und ein anderes Gewicht haben als z. B. im Maschinenbausektor.

Schließlich haben die größten Unternehmen unserer Untersuchung ebenfalls einen hohen Anteil an innovativen Produkten, aber sie haben in erster Linie neue Prozesse eingeführt.

Die Ergebnisse bestätigen unsere Ausgangshypothese zum Teil. Prozeßinnovationen sind demnach eine Domäne von Großunternehmen. Sie bestätigen auch, daß - sehen wir in die Spalte UNTERNEH - überwiegend Großunternehmen über FuE-Abteilungen verfügen, was aber nicht mehr Innovationen oder höherem Anteil innovativer Produkte/Prozesse am Umsatz zur Folge hat (KASSAI 1987).

Die Hypothese H 2, daß die Aggressivität mit der Unternehmensgröße abnimmt, findet keine Untermauerung. Große, mittlere und kleine Unternehmen, sowohl nach BE87 als UM87 gemessen, wollen ihre Märkte ausbauen. Wesentlich interessanter ist aber der in der TABELLE 12 aufgezeigte Zusammenhang zwischen dem Gesamtindikator für Innovation, die Existenz einer FuE-Abteilung und dem Ausbau der Marktposition im Ausland. Sämtliche Unternehmen, die ihre Marktposition nicht nur im In- sondern auch im Ausland ausbauen wollen, weisen nicht nur einen hohen Gesamt-Innovationsindikator auf (8, 9, 11), sondern auch ein FuE-Labor. Entgegen der industrieökonomischen Vermutung, daß die Struktur das Verhalten beeinflusst, scheinen hier Marktgegebenheiten einen Einfluß auf das Innovationsverhalten auszuüben. Dieses Erkenntnis deckt sich mit der neueren Kritik an der Struktur-Verhalten-Ergebnis-Analyse in der Industrieökonomik (ACS/AUDRETSCH 1987; NELSON/WINTER 1987).

BE87	SUMME (1-7) TAB. 11	HANDPOS C A		UM87	SUMME (1-7) TAB. 11	HANDPOS C A	
9	9	3	0	2,0	9	3	0
37	1	3	0	2,5	9	2	0
42	9	3	3	3,2	8	3	3
65	9	3	0	3,5	1	3	0
88	8	2	0	5,0	9	3	0
88	1	2	0	5,5	4	2	0
102	4	2	0	10,6	8	2	0
104	9	2	0	15,0	15	3	0
150	4	3	0	20,0	4	3	0
185	8	3	3	30,0	1	2	0
200	15	3	0	57,0	7	3	0
200	7	3	0	62,0	9	3	3
350	13	2	0	80,0	13	2	0
400	11	3	3	100,0	11	3	3

TABELLE 12: Innovationsverhalten der untersuchten Unternehmen und deren Aggressivität am Markt (HANDPOS) nach Umsatz- und Beschäftigtengrößen in Chile (C) und außerhalb (A)

4. Zusammenfassung

Die wirtschaftliche Krise der hochverschuldeten Entwicklungsländer beeinflussen die Situation und die Perspektiven deutscher Unternehmen in Lateinamerika im allgemeinen und in Chile im besonderen. Neben der wirtschaftspolitischen Unsicherheit sind ein labiler Kapitalmarkt, Währungsentwertung und teilweise überzogene Deregulierung der Märkte und des Außenhandels eine suboptimale Ausgangsbasis für die Privatwirtschaft. Es wurden die Ursachen dieser ökonomischen Lage einleitend aufgezeigt.

Trotz dieser scheinbar negativen Umweltfaktoren lassen die Ergebnisse unserer Untersuchung auf eine gute Stellung der 14 Tochtergesellschaften in Chile schließen.

a) Der hohe Anteil von Unternehmen mit eigener FuE-Abteilung als auch die Einführung von neuen Produkten in den letzten 6 Jahren beweist, daß die meisten Firmen ihre Position nicht nur durch statische, sondern auch insbesondere durch dynamische Wettbewerbsvorteile zu sichern und auszubauen beabsichtigen.

b) Die innovativ-aggressive Marktstrategie findet konsequenterweise bei der Beurteilung der zukünftigen Absatzchancen ihren Niederschlag. Der Großteil der befragten Unternehmen möchte in den nächsten 6 Monaten wachsen.

Dieses Wachstum könnte aufgrund bestimmter Restriktionen scheitern. Auf den Finanzmärkten - um ein mögliches Hindernis zu nennen - beobachten aber die Unternehmen eine Tendenz hin zur Senkung der Zinskosten, eine wesentliche Voraussetzung für neue Investitionen. Auf handelspolitischer Seite wird auch auf eine Entbürokratisierung, eine Deregulierung und Erleichterung des Zahlungsverkehrs mit dem Ausland hingewiesen, ein Punkt, auf den insbesondere ausländische Unternehmen empfindlicher reagieren als ihre einheimischen Konkurrenten.

Über die Beschreibung der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen hinaus, wurde im Rahmen der Arbeit auch eine industrieökonomische Interpretation der Ergebnisse versucht. "Größe beeinflusst die Innovationstätigkeit positiv" und "Größe beeinflusst die Aggressivität am Markt negativ" sind die zwei überprüften Hypothesen aufgrund einer intuitiven Analyse. Eine leichte Bestätigung findet die erste Hypothese insoweit, daß Großunternehmen Prozeßinnovationen (neue und verbesserte) häufiger als kleinere Unternehmen eingeführt haben.

Sämtliche Unternehmen, die ihre Marktposition nicht nur im In- sondern auch im Ausland ausbauen wollen, weisen nicht nur einen hohen Gesamt-Innovationsindikator auf (8, 9, 11), sondern auch ein FuE-Labor. Entgegen der industrieökonomischen Vermutung, daß die Struktur das Verhalten beeinflusst, scheinen hier Marktgegebenheiten einen Einfluß auf das Innovationsverhalten auszuüben.

- ABEL, Christopher, LEWIS, Colin M., Latin America. Economic Imperialism and the State: The Political Economy of the External Connection from Independence to the Present, London/Dover 1985
- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B., "Innovation in Large and Small Firms", Economic Letters, Vol. 23 (1987), 109 - 112
- ANGLADE, Christian, FORTIN, Carlos, The State and Capital Accumulation in Latin America, London 1985
- BANCO CENTRAL DE CHILE, Economic and Financial Report, Santiago de Chile 1987
- BANCO CENTRAL DE CHILE, Statistical Synthesis of Chile 1982 - 1986, Santiago de Chile 1987
- BARRENECHEA, Carlos, Bundesrepublik und Chile. Die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen der Bundesrepublik Deutschland zur Republik Chile während der Regierungen Frei, Allende und Pinochet, Köln 1984
- BEHRMAN, Jere R., Chile - Foreign Trade Regimes and Economic Development: A Special Conference Series on Foreign Trade Regimes and Economic Development Volume VIII, New York 1976
- BEHRMAN, Jere R., Macroeconomic Policy in a Developing Country. The Chilean Experience, Amsterdam/New York/Oxford 1977
- BLAKEMORE, Harald (Hrsg.), Artikel "CHILE", South American Economic Handbook, London 1986
- BÖBEL, Ingo, Wettbewerb und Industriestruktur, New York/Tokyo 1984
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT INFORMATION/ BILDUNGSARBEIT, Die Auslandsverschuldung der Entwicklungsländer, Materialien Nr. 76, Hamburg 1987
- BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATION, Wirtschaftsdaten aktuell: Chile, Köln 1988
- CONVERSE, Christel, "Die Deutschen in Chile", Hartmut FRÖSCHLE (Hrsg.), Die Deutschen in Lateinamerika, Tübingen/Basel 1979, S. 301 - 372
- CORBO, Vittorio, "Reforms and Microeconomic Adjustments in Chile during 1974 - 84", World Development, Vol. 13 (1985), S. 893 - 916
- COX EDWARDS, Alejandra, EDWARDS, Sebastian, Monetarism and Liberalization. The Chilean Experiment, Cambridge (Mass.) 1987
- DEUTSCH-CHILENISCHE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER, Chile: Investitionsführer, Santiago de Chile 1987
- DEUTSCH-SÜDAMERIKANISCHE BANK, Kurzbericht über Lateinamerika Stand Februar 1987, Hamburg 1987

- DEUTSCH-SÜDAMERIKANISCHE BANK, Kurzbericht über Lateiname-
rika Stand August 1987, Hamburg 1987
- DEUTSCH-SÜDAMERIKANISCHE BANK, Kurzbericht über Lateiname-
rika Stand November 1987, Hamburg 1987
- ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN
(ECLAC), Debt, Adjustment, and Renegotiation in
Latin America, Boulder (Co.) 1987
- EUROMONEY, Chile. Creative Economic Management, London 1987
- EUROMONITOR PUBLICATIONS LTD., South American Economic
Handbook, London 1986
- FOXLEY, Alejandro, Latin American Experiments in Neoconser-
vative Economics, Berkley/Los Angeles/ London
1983
- FOXLEY, Alejandro, "The Neoconservative Economic Experi-
ments in Chile", VALENZUELA, J. Samuel, VALEN-
ZUELA, Arturo, Military Rule in Chile -Dictator-
ship and Oppositions, Baltimore/London 1986, S.
13 - 50
- GALVEZ, Julio, TYBOUT, James, "Microeconomic Adjustments in
Chile during 1977 - 81: The Importance of Being a
Grupo", World Development, Vol. 13 (1985), S. 969
- 994
- GEIGANT, F., et al., Lexikon der Volkswirtschaft, 3. Aufla-
ge, München 1979
- GRIFFITH-JONES, Stephany, SUNKEL, Osvaldo, Debt and Deve-
lopment Crises in Latin America. The End of an
Illusion, Oxford 1986
- GRUNWALD, Joseph, "Some Reflections on Latin American Indu-
strialization Policy", Journal of Political Eco-
nomy, Vol. 78 (1970), S. 826 - 856
- GWYNNE, Robert N., "Industrial Development in the Periphery:
The Motor Vehicle Industry in Chile", Bulletin of
Society for Latin American Studies, Vol 29
(1978), S. 47 - 52
- GWYNNE, Robert N., Import Substituion and the Decentraliza-
tion of Industry in Less Developed Countries: The
Television Industry in Chile, University of Bir-
mingham Occasional Publications, Birmingham 1980
- GWYNNE, Robert N., Industrialization and Urbanization in
Latin America, London/Sydney 1985
- HANDELSBLATT, "Chile: Die neuen Beteiligungen gelten auch
als Vertrauensbeweis für das Pinochet-Regime",
28. 03. 1988, S. 9
- HANDELSBLATT: "Ein Ende der Schuldenkrise ist derzeit nicht
abzusehen", 31. 03. 1988, S. 1
- , "Santiago registriert mehr Interesse aus dem Ausland",
21. 04. 1988, S. 12
- , "Der Subkontinent muß sich eine neue Entwicklungs-
strategie zurechtfeilen", 21. 4. 1988, S. 12

- HELMSCHROTT, Helmut, "Technologietransfer in die Entwicklungsländer", Ifo-Schnelldienst, Heft 10-11, 1986. S. 11 - 18
- HERMANN, Christian, Die Auslandsproduktion der deutschen Industrie. Versuch einer Quantifizierung, Augsburg 1984
- HUTZEL, J. W., Große und kleine Zulieferer, Tübingen 1981
- INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE (Hrsg.), Chile: Opposition gegen Wirtschaftsmodell und Diktatur, Hamburg 1984
- JACQUEMIN, Alexis, Industrieökonomik. Strategie und Effizienz des modernen Unternehmens, Frankfurt 1986
- JENKINS, R. O., Dependent Industrialization in Latin America: The Automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico, New York 1977
- KASSAI, László B., Die Berücksichtigung kleiner und mittlerer Unternehmen in der Innovationstheorie und der empirischen Innovationsforschung, Diss. Universität Augsburg, Augsburg 1987
- , Innovationen in großen und kleinen Unternehmen. Probleme einer Forschungsrichtung, Arbeitspapiere zur Strukturanalyse der Universität Augsburg, Augsburg 1988
- KIRKPATRICK, N. L., NIXON, F. I., Industrial Structure and Policy in Less Developed Countries, London 1984
- KLAREN, Peter F., BOSSERT, Thomas J., Promise of Development. Theories of Change in Latin America, Boulder/London 1986
- KÜRZINGER, Edith, Bilaterale Zusammenarbeit mit ausgewählten Schwellenländern Lateinamerikas, Berlin 1987 (DIE)
- LAGOS ESCOBAR, R., La Industria en Chile: Antecedentes Estructurales, Santiago 1960
- LARRAIN P., Christian, "La Industria Gráfica entre 1970 y 1984: Auge y Decadencia", Conyuntura Económica (PET), Vol. 12 (1985), S. 55 - 88
- LATIN AMERICA BUREAU, Chile: The Pinochet Decade. The Rise and Fall of the Chicago Boys, London 1983
- LOSER, Claudio, "Handelsliberalisierung in Chile. Wie ein lateinamerikanisches Land weitreichende Reformen durchführte", Finanzierung und Entwicklung September 1987, S. 16 - 19
- MAMALAKIS, Markos, J., Historical Statistics of Chile Bde 1-4, Westport/London 1978, 1980, 1982 und 1983
- MORAN, Theodore H., Multinational Corporations and the Politics of Dependence, Princeton/London 1974
- MUÑOZ, Heraldo, (editor) Crisis y Desarrollo Alternativo en Latinoamerica, Santiago de Chile 1985

- MUÑOZ, O., Proceso de la Industrialización en Chile, Santiago 1972
- NOHLEN, Dieter, NUSCHELER, Franz (Hrsg.), Handbuch der Dritten Welt. Bd. 2 Südamerika: Unterentwicklung und Entwicklung, Ludwigsborg 1982
- O'BRIEN, Phil, RODDICK, Jackie, CHILE: The Pinochet Decade. The Rise and Fall of the Chicago Boys, London 1983
- OLLE, Werner, Bundesdeutsche Konzerne in der Dritten Welt: ein Handbuch, Bornheim/Merten 1986
- ORGANISACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO/PREALC, Ajuste y Deuda Social, Ginebra 1987
- ORTEGA, Luis, "Economic Policy and Growth in Chile from Independence to the War of the Pacific", ABEL, Christopher, LEWIS, Colin M. (eds.), Latin America. Economic Imperialism and the State: The Political Economy of the External Connection from Independence to the Present, London/Dover 1985, S.147 - 171
- PACK, Howard, WESTPHAL, Larry E., "Industrial Strategy and Technological Change", Journal of Development Economics, Vol. 22 (1986), S. 87 - 128
- PALMA, Gabriel, "External Disequilibrium and Internal Industrialization: Chile 1914 - 1935", ABEL, Christopher, LEWIS, Colin M. (eds.), Latin America. Economic Imperialism and the State: The Political Economy of the External Connection from Independence to the Present, London/Dover 1985
- PEDERSON, L.R., The Mining Industry of the Norte Chico. Chile, Evanston (Ill.) 1966
- PFEIFFER, J.B., "Notes on the Heavy Equipment Industry in Chile, 1800-1910", Hispanic American Historical Review, Vol.32 (1952), S. 139 - 144
- RIEDEMANN, Boris, Die Außenwirtschaftsbeziehungen und die wirtschaftliche Entwicklung Chiles: 1974-1980. Unter besonderer Berücksichtigung der Entstehungsgeschichte zweier relevanter Konzeptionen: der desarrollismo und die Dependenztheorie, Frankfurt/M/Bern/New York 1984
- SCHERER, F. M., Industrial Market Structure and Performance, 2. Auflage, Chicago 1979
- SHEPHERD, William G., The Economics of Industrial Organization, Englewood Cliffs 1979
- STATISTISCHES BUNDESAMT, Statistik des Auslandes Länderbericht: Chile, Wiesbaden 1986
- STIFTERVERBAND FÜR DIE DEUTSCHE WISSENSCHAFT, Arbeitschrift A 1986, Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft 1983, Essen 1986

- VALENZUELA, J. Samuel, VALENZUELA, Arturo, Military Rule in Chile -Dictatorship and Oppositions, Baltimore/London 1986
- VESPER, Karl H. (Hrsg), Frontiers of Entrepreneurship Research, Washington 1982
- WALTON, Gary M., The National Economic Policies of Chile, Greenwich/London 1985
- WATERSON, M., Economic Theory of the Industry, Cambridge 1984
- WEINSTEIN, Jaqueline, Cuero y Calzado: Crisis Económica y Acción Sindical, Colección Estudios Sectoriales N° 2, (PET), Santiago de Chile 1985, S.
- WELTBANK, Weltentwicklungsbericht 1987, Washington/D.C. 1987
- WESSON, Robert (Hrsg.) Politics, Policies and Economic Development in Latin America, Stanford 1984

Anhang

Land	Verteidigung		Gesundheit		Erziehung		Land	BSP pro Kopf		Inflationsrate %	
	1972	1985	1972	1985	1972	1985		1985 in US \$	Wachstum in %	1965 - 1980	1980 - 1985
Bolivien	18,8	5,4	6,2	1,5	31,3	12,2	Bolivien	470	-0,2	15,7	569,1
Honduras	12,4	---	10,2	---	22,3	---	Honduras	720	0,4	6,3	5,4
Nicaragua	12,3	---	4,0	---	16,6	---	Nicaragua	770	-2,1	8,8	33,8
Dom.Rep.	8,5	8,4	11,7	10,3	14,2	15,1	Dom.Rep.	790	2,9	6,6	14,6
El Salv.	6,6	20,3	10,9	5,9	21,4	14,5	El Salv.	820	-0,2	7,0	11,6
Paraguay	13,8	10,2	3,5	5,8	12,1	10,7	Paraguay	860	3,9	9,2	15,8
Peru	14,8	---	6,1	---	22,6	---	Peru	1010	0,2	20,5	98,6
Ecuador	15,7	11,3	4,5	8,3	27,5	27,7	Ecuador	1160	3,5	11,3	29,7
Guatemala	11,0	---	9,5	---	19,4	---	Guatemala	1250	1,7	7,1	7,4
Costa Rica	2,8	3,0	3,8	22,5	28,3	19,4	Costa Rica	1350	1,4	11,2	36,4
Kolumbien	---	---	---	---	---	---	Kolumbien	1320	2,9	17,5	22,5
Chile	10,0	11,5	10,0	6,1	20,0	13,2	Chile	1430	-0,2	129,9	19,3
Brasilien	8,3	4,0	6,7	7,6	8,3	3,2	Brasilien	1640	4,3	31,6	147,7
Uruguay	5,6	10,8	9,5	6,4	1,6	4,1	Uruguay	1650	1,4	57,7	44,6
Mexiko	4,2	2,7	5,1	1,5	16,4	12,4	Mexiko	2080	2,7	13,2	62,2
Panama	---	---	15,1	---	20,7	---	Panama	2100	2,5	5,5	3,7
Argentinien	10,0	8,8	---	1,8	20,0	9,5	Argentinien	2130	0,2	78,5	342,8
Venezuela	10,3	6,1	4,7	7,6	18,6	17,7	Venezuela	3080	0,5	8,7	9,2

TABELLE A1: Ökonomische Lage und Entwicklung in der latein-amerikanischen Region bzw die Ausgaben der Zentralregierung (Anteilin % der Staatsausgaben) (WELTENTWICKLUNGSBERICHT 1987)

Indikator	1970	1971	1972	1973
Inflationsrate	34,9%	34,5%	216,7%	605,9%
reales BSP	100,0	109,0	107,6	101,6
Industrieproduktion	100,0	110,8	113,6	106,2
Staatsverschuldung/ BSP	2,9%	11,2%	13,5%	24,6%
Währungsreserven (Mio. US \$)	394	163	76	168
Leistungsbilanz- defizit/BIP	1,3%	2,1%	3,9%	2,9%
Arbeitslosenrate				
- Santiago	7,1%	5,5%	3,7%	4,7%
- insgesamt	3,5%	3,3%	3,3%	k.A.
Reallöhne	100,0	129,0	114,5	64,4

TABELLE A2 : Ausgewählte Indikatoren der Volkswirtschaft zwischen 1970 und 1973 in Chile (COX EDWARDS/EDWARDS 1987, S. 10)

Land	Bestand1 1985 (Mio DM))	Veränd. z.1 Vorjahr (Mio DM)	in % der DI in Lat. Am. Bestand 1985	in % des ges. dt. DI Bestands 1985	19702	19852
Argentinien	1606	-151	10,9	1,09	11	977
Brasilien	8180	-508	55,5	5,53	407	1267
Kolumbien	285	13	1,9	0,19	39	729
Mexiko	987	-184	6,7	0,67	323	492
Venezuela	169	-48	1,1	0,11	-23	106
Chile	142	-11	1,0	0,10	-79	112
Lat.Am. ges.	14743	-1713	100,0	10,0	895	3884

TABELLE A3: Direktinvestitionen in Lateinamerika und das Engagement deutscher Unternehmen in der Region

(Anmerkungen: ¹ Deutsche Direktinvestitionen in ausgewählten lateinamerikanischen Ländern. ² Ausländische Direktinvestitionen (DI) netto (Mio US\$))

Land	Export 1986	Import 1986	Export minus Import	Direktinvestitions- bestand 1974 - 1985	
				absolut	in %
USA	915,2	641,5	300,7	1232,8	51,1
Japan	420,1	296,4	123,7	45,8	1,9
BRD	441,2	250,1	191,1	45,5	1,9
Brasilien	292,9	247,6	45,3	63,0	2,6
GB	219,8	88,5	131,3	180,4	7,8
Frankreich	153,1	94,1	59,0	64,7	2,7
Italien	215,8	64,0	150,8	4,0	---
Argentinien	160,6	122,5	38,1	22,3	---
Spanien	122,2	82,2	40,0	193,0	8,0
Gesamt	4222,4	3156,9	1056,5	2410,3	100,0

TABELLE A4: Außenhandel Chiles und Direktinvestitionsbestand für die wichtigsten Handelspartner; (Angaben in Mio US \$) (DEUTSCH-CHILENEISCHE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER 1987)

III

Code:	Erläuterung	Frage
ABSATZ	Absatzmarkt in Chile und außerhalb	7
ABSAUSSE	Welche Kontinente außerhalb	8b
ABSCHILE	Welche Regionen in Chile (Stadt/Land)	8a
ABSLAND	Welche Länder außerhalb	8c
ABSPARTB	Beschäftigte des ABSPARTN	9d
ABSPARTN	Größe des durchschn. Absatzpartners	9a-c
ABSPARTU	Umsatz des ABSPARTN	9d
ABWKOSTF	Finanzierungsabwicklung langwierig	16c
ABWKOSTH	F=früher h=heute	16c
ALTER	Alter des Unternehmens	3
BEB7	Anzahl der Beschäftigten 1987	1
BRANCHE	Name der Branche	2
BRKZBRD	Branchenkennzahl nach Sypro 2	2
FIKOSTF	Finanzierungskosten (Gebühren) zu	16a
FIKOSTH	hoch F=früher h=heute	16a
FORMTECH	Form des Technologiebezugs	13a-e
HANDPOLA	Außenhandelspolitik in Chile	18a-b
HANDPOLI	Handelspolitik in Chile	17a-b
HANDPOSA	Ausbau der Handelsposition Ausland	10b
HANDPOSC	Ausbau der Handelsposition Inland	10a
KAPMARKT	nationaler/internat. Kapitalmarkt	15a-c
NEUPROD	neu eingeführte Produkte	11a
NEUPROZ	neue Prozesse	11c
PROBLF	Finanzierungsprobleme F=früher	16e
PROBLH	Finanzierungsprobleme H=heute	16e
PRODUM	Anteil neue Produkte/Umsatz	Zus.f.
PROZUM	Anteil neue Prozesse/Umsatz	Zus.f.
QUELLTEC	Quelle der Technologie	12a-d
RISIKF	risikoscheue Kreditgeber	16d
RISIKH	F=früher H=heute	16d
UM87	Umsatz 1987 in Mio. DM	1
UNTERNEH	Art des Unternehmens	6a-c
VERBPROD	verbesserte Produkte	11b
VERBPROZ	verbesserte Prozesse	11d
ZIKOSTF	Zinskosten zu hoch F=früher	16b
ZIKOSTH	Zinskosten zu hoch H=heute	16b

TABELLE 5: In dem empirischen Teil verwendete Abkürzungen und deren Bedeutung sowie die korrespondierenden Fragen der standardisierten schriftlichen Befragung vom November 1987

Abkürzungsverzeichnis

BIP	Bruttoinlandsprodukt
CAP	Compania de Acero del Pacifico
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
ECLAC	Economic Comission for Latin America and the Caribbean Sea
EG	Europäische Gemeinschaft
ENAP	Empresa Nacional de Petroleo
ENDESA	Empresa Nacional de Electricidad
FuE	Forschung und Entwicklung
IWF	Internationaler Währungsfond
terms of trade	Verhältnis der Exportpreise zu den Importpreisen

Fragebogen

Handelsposition deutscher Unternehmen in Entwicklungsländern - Beispiel Chile

- * Ihre Angaben werden streng vertraulich behandelt!
- * Zurückerbeten bis zum 10.12.1987!

I ALLGEMEINE ANGABEN ZUM UNTERNEHMEN

1. Firmengröße: Wie groß ist ihre Firma?

Beschäftigte 1987: _____ Umsatz (ca.) 1987 in Mio: _____

2. Branche: Zu welcher Branche gehört Ihre Firma?

3. Alter: Wie alt ist Ihre Firma?

Jünger als: 5 Jahre _____

10 Jahre _____

20 Jahre _____

Älter als 20 Jahre _____

4. Antwortende Person(en) 1. Interviewpartner 2. Interviewpartner

Name/Titel _____

Abteilung _____

Funktion/Stellung _____

5. Rückfragen:

Für eventuelle Rückfragen steht folgende Person zur Verfügung: Dr. László B. Kassai

Diplomökonom

Ruf: (Bundesrepublik Deutschland) 0821/598 206

jeweils: Montag und Donnerstag

16.00 - 18.00 MEZ

II HANDELSPOSITION IHRER FIRMA ALLGEMEIN

6. Ist Ihre Firma

- a) ☐ ein reines Handelsunternehmen?
- b) ☐ ein Handels- und Produktionsbetrieb?
- c) ☐ ein Handels- und Produktionsbetrieb mit eigener Forschung und Entwicklung

7. Wie teilt sich Ihr Absatz ungefähr auf die Regionen Chile / Nicht-Chile im Verhältnis auf?

Chile / Nicht-Chile

100 %	0 %	_____
80 %	20 %	_____
60 %	40 %	_____
40 %	60 %	_____
20 %	80 %	_____
0 %	100 %	_____

8. Wo liegen Ihre hauptsächlichen Absatzmärkte?

- a) Innerhalb Chiles: Großraum Santiago
außerhalb Santiagos
- b) Außerhalb Chiles: Lateinamerika
Karibik
Nordamerika
Europa
Asien

c) Länder? _____

9. Wie groß ist Ihr durchschnittlicher Marktpartner?

- a) größer als unsere Firma
- b) ungefähr von der gleichen Größe
- c) kleiner als unsere Firma

d) Beschäftigte? _____ Umsatz? _____

10. Haben Sie vor, in den nächsten 6 Monaten Ihre Handelsposition

- a) innerhalb Chiles
 - * zu verkleinern
 - * gleichzuhalten
 - * auszubauen
- b) außerhalb Chiles
 - * zu verkleinern
 - * gleichzuhalten
 - * auszubauen

III Determinanten der Handelsposition

Technologie

11. Hat Ihre Firma in den letzten 6 Jahren eingeführt:

ja nein

- | | | |
|-------------------------------------|---|---|
| a) neue Produkte | — | — |
| b) verbesserte Produkte | — | — |
| c) neue Produktionsverfahren | — | — |
| d) verbesserte Produktionsverfahren | — | — |

Wenn mindestens 1* "ja", bitte zusätzlich folgende Frage beantworten:

Zusatzfrage: Wie hoch ist jetzt ca. der Anteil der neuen/verbesserten Produkte am Umsatz bzw. der Umsatzanteil der Produkte, die mit neuen/verbesserten Produktionsanlagen hergestellt werden?

	10 %	20 %	30 %	40 %	über 40%
Produkte	—	—	—	—	—
Prozesse	—	—	—	—	—

12. Woher bezieht Ihre Firma hauptsächlich die Technologie (Know-How) für diese Produkte und Prozesse?

- | | |
|---|---|
| a) Muttergesellschaft | — |
| b) Eigene Forschung und Entwicklung | — |
| c) Forschungseinrichtungen vor Ort (z.B. Forschungsinstitutionen, Universitäten etc.) | — |
| d) andere Unternehmen | — |

13. In welcher Form bezieht Ihre Firma die Technologie?

- | | |
|---|---|
| a) in fertigen Produkten | — |
| b) in Halbfabrikaten | — |
| c) Patente/Lizenzen | — |
| d) Austausch von Wissenschaftlern und Ingenieuren | — |
| e) Fotokopien, Konstruktionszeichnungen etc. | — |

Finanzielle Ressourcen

14. Greift Ihre Firma zur Finanzierung von Aktivitäten hauptsächlich auf

- | | |
|----------------------|---|
| a) Eigenfinanzierung | — |
| b) Fremdfinanzierung | — |
- zurück?

15. Welchen Kapitalmarkt bevorzugt Ihre Firma im Falle der Fremdfinanzierung?

- a) den nationalen Kapitalmarkt
- b) den internationalen Kapitalmarkt
- c) Finanzintermediäre

—
—
—

16. Ist Ihre Firma bei der Aufnahme von Fremdkapital mit folgenden Problemen konfrontiert?

	heute		früher	
	ja	nein	ja	nein
a) Finanzierungskosten zu hoch	—	—	—	—
b) Zinskosten zu hoch	—	—	—	—
c) Abwicklung der Finanzierung zu langwierig	—	—	—	—
d) Kreditanbieter zurückhaltend, risikoscheu	—	—	—	—
e) keine Probleme	—	—	—	—

Institutionelle Regelungen

17. Handel innerhalb Chiles

- a) Hat die chilenische Handelspolitik in den letzten 5 Jahren zu einer Verbesserung der Handelsposition Ihrer Firma beigetragen?

Ja _____ Nein _____

- b) Begründen Sie kurz Ihre Antwort!

18. Handel außerhalb Chiles

- a) Hat die chilenische Außenhandelspolitik in den letzten 5 Jahren zu einer Verbesserung der Außenhandelsposition Ihrer Firma beigetragen?

Ja _____ Nein _____

- b) Begründen Sie kurz Ihre Antwort!

Wir bedanken uns für Ihre Teilnahme an der schriftlichen Befragung.

MESA REDONDA

Erschienenene Hefte / Cuadernos publicados:

1. LOPEZ-CASERO, Francisco
La agrociedad mediterránea en una comparación intercultural.
Enfoque para un proyecto de investigación (1985)
2. BERNECKER, Walther L.
Foreign Interests, Tariff Policy and Early Industrialization in
Mexico 1821-1848 (1985)
3. SCHEERER, Thomas M.
La sangre y el papel - Eine Vorstudie zur Lyrik des Argentiniers
Juan Geman (Juli 1985)
4. SOCOLOW, Susan Migden
Acceptable Partners: Marriage Choice in Colonial Argentina 1778-
1810 (1987)
5. OSTERMANN, Heinz-Jürgen
Soziale Konsequenzen anhaltend hoher Inflation in Argentinien,
Bolivien und Brasilien (September 1987)
6. LOPEZ-CASERO, Francisco
Desarrollo de la burguesía en Colombia. El caso antioqueño y su
aportación al sistema nacional (Januar 1988)
7. REIMANN, Helga L.
Gesellschaftliche Entwicklung und Frauenarbeit in Puerto Rico
(März 1988)
8. KASSAI, Soledad Lagos de
El teatro chileno de creación colectiva - Testimonios desde
Santiago 1988
9. KASSAI, László B.
Wirtschaftliche Stellung deutscher Industrieunternehmen in Chile.
Ergebnisse einer empirischen Analyse

